

Федеральное агентство по образованию  
ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический  
университет»  
Уральское отделение Российской академии образования  
Академия профессионального образования

**О. Н. Шахматова**

**ПРАКТИКУМ  
ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

**Учебное пособие**

Екатеринбург  
2008

УДК 316.6 (075.8)  
ББК Ю95я73–1  
Ш 31

**Шахматова О. Н.** Практикум по социальной психологии [Текст]: учеб. пособие / О. Н. Шахматова. Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2008. 186 с.  
ISBN 978-5-8050-0274-9

Практикум включает в себя рассмотрение тем, изучаемых в дисциплине «Социальная психология». Содержание учебного материала представлено изложением основных теоретических подходов, методического руководства по проведению эмпирического изучения социально-психологических феноменов, методик диагностики, основных направлений интерпретации полученных результатов.

Адресован студентам специальностей 050706 Педагогика и психология, 030301 Психология, 050402 Юриспруденция, 050303 Иностранный язык, практическим психологам, социологам, а также педагогам профессиональной школы, слушателям факультетов повышения квалификации.

Рецензенты: профессор, доктор психологических наук Ф. С. Исмаилова (ГОУ ВПО «Уральский государственный технический университет – УПИ»); доцент, кандидат педагогических наук И. И. Хасанова (ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет»)

ISBN 978-5-8050-0274-9

© ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2008

© О. Н. Шахматова, 2008

## **Введение**

В теории и практике профессионального образования ведутся инновационные поиски путей его обновления. Одним из продуктивных подходов является личностно ориентированное образование. Этот тип образования основывается на такой организации взаимодействия обучаемых и педагогов, при которой создаются оптимальные условия для развития у студентов способности к самообразованию, самоопределению и саморазвитию.

Основные концептуальные положения личностно ориентированного профессионального образования следующие:

- развитие личности студента рассматривается как главная цель, что изменяет его место как субъекта учения на всех этапах профессионального образовательного процесса. Это положение предполагает субъективную активность студентов, которые принимают участие в определении и содержания, и технологии обучения;
- социально-профессиональные особенности личности студентов интегрируются в содержание и технологии обучения, становятся факторами их профессионального саморазвития и самоактуализации;
- признается приоритет индивидуальности, самооценности студента как активного носителя прошлого личностного и профессионального опыта, который учитывается при проектировании содержания образования;
- развитие студента как личности происходит не только в процессе овладения им нормативным содержанием образования, но и через постоянное обогащение, преобразование субъективного опыта как важного источника профессионального образования<sup>1</sup>.

Таким образом, личностно ориентированное образование можно определить как образование студента, максимально обращенное к его индивидуальному опыту, к потребности в самоорганизации, самоопределении и саморазвитии.

Важным фактором реализации этого типа образования является содержание учебного материала, которое включает предшествующий опыт студента. Речь идет не о преемственности содержания учебных предметов и не о межпредметных связях, а об органичной взаимосвязи

---

<sup>1</sup> Зеер Э. Ф. Психология профессионального образования [Текст]: учеб. пособие / Э. Ф. Зеер. Екатеринбург, 2000.

предшествующего субъективного профессионально-образовательного опыта обучающихся и содержания вновь изучаемого учебного материала.

В данном учебном пособии предпринята попытка объединить знания в области общей психологии, социологии и психодиагностики, индивидуальный жизненный опыт студентов и практико-ориентированный учебный материал по социальной психологии. Одной из задач практикума является обогащение представлений студентов о себе как личности. Самопознание может стать стимулом саморазвития и самовоспитания обучающихся. Практикум предоставляет большие возможности для использования личностно ориентированных технологий образования, основными составляющими которых являются:

- учебный материал, ориентированный на жизненный (витагенный) опыт обучающихся и инициирующий учебно-профессиональную мотивацию;
- личностная значимость полученных результатов практических занятий, выполнение учебных заданий и решение проблемных ситуаций, способствующие самоактуализации личности студента;
- усвоение учебного материала, которое способствует развитию профессионально важных качеств: самостоятельности, рефлексии, самоконтроля, эмпатии и коммуникативности;
- результаты образовательного процесса. Результатами становятся не только новые знания и умения, но также воспитание и развитие студентов, побуждение их к самоизменению, самоопределению и самоосуществлению в профессионально-образовательном пространстве специальности.

Личностно ориентированные технологии образования предполагают изменение позиций педагога и студентов, которые становятся равноправными участниками процесса, взаимодействуя друг с другом в режиме сотрудничества. Среди технологий преобладают методы погружения в социально-психологические ситуации, ролевые игры, тренинги, дискуссии и др.<sup>1</sup>

Важными моментами личностно ориентированных технологий являются:

- целевая установка на развитие личности;

---

<sup>1</sup> Зеер Э. Ф. Личностно ориентированные технологии профессионального развития специалиста [Текст]: науч.-метод. пособие / Э. Ф. Зеер, О. Н. Шахматова. Екатеринбург, 1999.



- конгруэнтность содержания образования социально-профессиональным технологиям, а следовательно, будущей деятельности;
- профессионально-педагогические ситуации – центральное звено обучения;
- сотрудничество студентов и педагогов как условие интеграции обучения, воспитания и развития личности студентов.

Предлагаемый практикум позволяет реализовать принципиально новый для высшей школы тип образования – личностно-развивающий.

Практикум включает 13 тем. Структура каждой темы предполагает рассмотрение изучаемого материала по следующим направлениям: теоретические подходы, изложение которых направлено на актуализацию знаний, выявление взаимосвязей изучаемого социально-психологического феномена с другими феноменами, анализ его основных значимых характеристик; методическое руководство по проведению эмпирического изучения рассматриваемого феномена, методика диагностики, подсчет и анализ количественных показателей, основные направления интерпретации полученных результатов.

В завершение темы предлагаются контрольные вопросы и домашнее задание, направленные на закрепление полученных знаний и умений.

К каждой теме приведен список рекомендуемой литературы.

В приложении к практикуму представлен бланк наблюдения фасилитационного взаимодействия на уроке.

## **Тема 1**

### **НАБЛЮДЕНИЕ КАК МЕТОД ИССЛЕДОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

*Цель занятия* – формирование профессиональных навыков применения наблюдения в рамках социально-психологического исследования.

*Задачи:*

1. Изучить возможности и особенности наблюдения межличностного взаимодействия и отношений.
2. Развить у студентов навыки и умения психолого-педагогического наблюдения.
3. Активизировать формирование профессиональной наблюдательности как одного из профессионально важных качеств личности психолога.

#### **Основные теоретические положения**

*Наблюдение* – метод исследования, предполагающий систематическое, целенаправленное восприятие психических явлений с целью изучения их специфических изменений в определенных условиях и отыскания смысла этих явлений, который непосредственно не дан.

Наблюдение как научный метод отличается от житейских наблюдений тем, что оно подчинено определенной цели, проводится систематически и по заранее разработанному плану, оснащено предметными средствами для осуществления процесса наблюдения и фиксации его результатов.

М. Я. Басов считал, что длительное систематическое наблюдение в качестве основного методического приема позволяет реализовать три важные *цели*: изучение личности, изучение индивидуально-психологических различий в поведении учащихся одновозрастной группы, изучение отдельной стороны личности.

Содержание и направленность восприятия в процессе наблюдения во многом обусловлены интересами, знаниями, жизненным опытом, отношением личности исследователя к окружающей действительности. *Объектом* психолого-педагогического наблюдения явля-

ется отдельный учащийся или учебная группа в ее совместной деятельности, общности. Предметом наблюдения могут быть только экстерииоризованные компоненты деятельности учащихся:

- моторные компоненты действий (перемещения, скорость и направление движения, соприкосновения, совместные действия);
- речевые акты (содержание, направленность, частота, продолжительность, интенсивность, экспрессивность, особенности лексического, грамматического и фонетического строя, тон, высота голоса, оговорки, дистанция между общающимися);
- мимика и пантомимика (выражение лица, произвольные позы и жесты);
- проявления некоторых вегетативных реакций (покраснение или побледнение кожи, изменение ритма дыхания, потоотделение и т. д.).

Чтобы понимать психическую жизнь, особенности межличностных отношений в группе, психолог должен уметь наблюдать реакции, движения, действия, а главное, правильно объяснять их психологическое значение. Рассматривая наблюдение в качестве одного из основных методов исследования в психологии, С. Л. Рубинштейн отмечал, что, «наблюдая внешнее протекание действий человека, мы изучаем не внешнее поведение само по себе, как если бы оно было дано в отрыве от внутреннего психического содержания деятельности, а именно это внутреннее психическое содержание, которое должно раскрыть наблюдение. Таким образом, во внешнем, так называемом объективном, наблюдении сторона деятельности является лишь исходным материалом наблюдения, а подлинным его предметом служит ее внутреннее психическое содержание»<sup>1</sup>.

Наблюдение – активная форма чувственного познания. Оно предполагает ряд неразрывно связанных между собой *этапов деятельности наблюдателя*:

- постановку цели и определение основных задач наблюдения (для чего, зачем оно осуществляется?);
- выбор объекта и ситуаций, в которых проявляются его особенности (какой индивид или какого рода группа подлежит изучению?);

---

<sup>1</sup> Рубинштейн С. Л. Основы общей психологии [Текст]: в 2 т. / С. Л. Рубинштейн. М., 1989. Т. 2. С. 54.

- определение вида наблюдения, наименее влияющего на испытуемого и обеспечивающего сбор необходимой информации (например, включенное, скрытое, перекрестное наблюдение), создание необходимых условий;

- фиксацию данных;

- обработку и интерпретацию полученной информации, формулирование выводов исследования.

Более детально следует остановиться на вопросе о способах регистрации наблюдаемого материала.

Процесс эффективного наблюдения невозможен без искусственного вычленения из общего хода событий определенных единиц активности объекта. Имеется в виду обозначение того, что он делает в данный момент, каким образом делает это. Подобные единицы активности выражаются с помощью обычных слов или научных терминов. Они и регистрируются в протоколе наблюдений.

Обычно выделяют три разновидности процедур регистрации результатов:

1. *Использование признаков (знаковых) систем.* При этом заранее, в ходе подготовки бланков наблюдений, описываются конкретные виды поведения, характерные для данной сферы. В дальнейшем фиксируется, какие из них и насколько часто проявлялись в период наблюдения. Каждый признак должен быть сформулирован однозначно для понимания разными людьми и не требовать дополнительных разъяснений.

Очевидно, что предложенная система признаков не является исчерпывающей. В ходе наблюдения может вполне проявиться какая-либо существенная характеристика, упущенная исследователями. При данном способе регистрации результатов совокупность признаков считается открытой. В нее при необходимости разрешено вносить дополнения уже после начала наблюдения.

2. *Применение системы категорий.* Такая система содержит полное описание всех видов возможного поведения. Добавлять в нее что-либо новое в процессе наблюдения нельзя. Дело в том, что совокупность категорий составляется на определенной научной основе. Предполагается, что она охватывает все теоретически возможные проявления изучаемого процесса.

Примером может служить система категорий, сформулированная Р. Бейлзом для стандартизированной процедуры наблюдения за взаимодействием членов малой группы при совместном решении задач.

Р. Бейлз путем свободного наблюдения за работой групп выявил более 80 признаков межличностного общения, которые при систематизации были сведены в 12 категорий, а последние – в 4 класса (рис. 1)<sup>1</sup>.

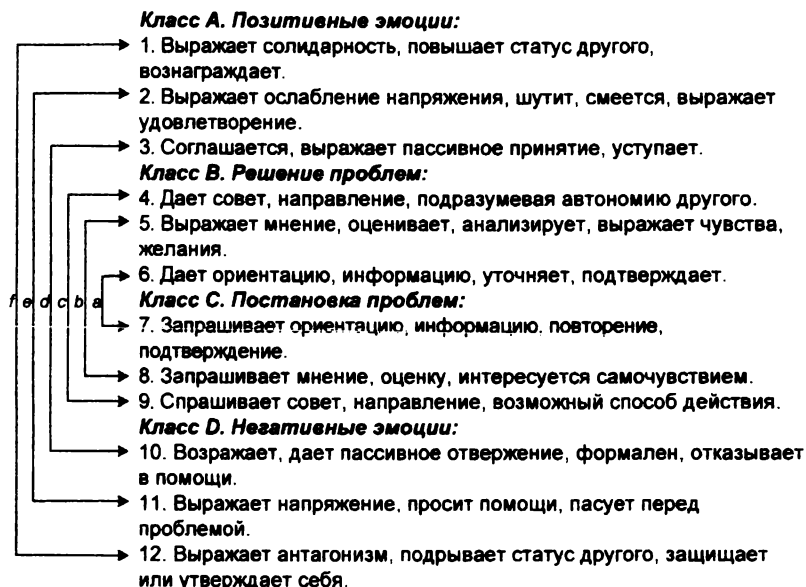


Рис. 1. Основные категории-признаки межличностного общения

Строчными латинскими буквами на рис.1 обозначены связи между категориями, точнее: *a* – проблемы ориентации, *b* – проблемы оценивания, *c* – проблемы контроля, *d* – проблемы нахождения решения, *e* – проблемы преодоления напряженности, *f* – проблемы интеграции. Выделение этих связей основано на концепции стадий групповой работы при решении задач.

Работая с системой категорий Р. Бейлза, наблюдатель имеет возможность зафиксировать формальную (но не содержательную) сторону общегрупповой дискуссии. Для этого он, выучив перечень

<sup>1</sup> Горбатов Д. С. Практикум по психологическому исследованию [Текст]: учеб. пособие / Д. С. Горбатов. Самара, 2000. С. 10–11.

категорий, соотносит их с репликами участников общения. Запись наблюдаемого может быть произведена так:

- кто говорит? (источник сообщения);
- к кому обращается? (адресат);
- по какой категории? (номер).

При анализе записи номер категории указывает и на тип высказывания, и на его эмоциональную окраску, и на стадию решения проблемы. Частота речевых актов также отражает особенности протекания дискуссии, в частности в виде процентных соотношений разных видов актов на различных стадиях обсуждения.

Считается, что описанная система категорий главным образом приспособлена для наблюдений за дискуссиями на заданную тему в ученических и студенческих группах. Она активно применяется до настоящего времени, несмотря на ряд существенных критических замечаний (формальность анализа, произвольность выделения количества и содержания категорий и т. д.).

3. *Шкала рейтинга* (англ. *rating* – оценка, порядок, классификация). При таком способе регистрации результатов внимание исследователя обращено не на наличие того или иного признака, а на количественную или качественную степень его присутствия, представленности. Работа осуществляется по заранее подготовленной порядковой шкале.

Специфика шкалы рейтинга состоит в том, что она обычно заполняется либо на последней стадии наблюдения, либо по его окончании. Из всех способов регистрации данных этот наиболее субъективен. Исследователь выступает здесь не столько как наблюдатель, сколько как эксперт, сравнивающий поведенческие признаки с «эталонными», известными только ему образами. Поэтому шкала рейтинга чаще применяется не автономно от других способов регистрации, а наряду с ними. Тогда ее заполнение на основе системы признаков или системы категорий становится началом процедур интерпретации результатов наблюдения.

Факторами, определяющими сложность познания внутреннего через наблюдение внешнего, являются, во-первых, многозначность связей внешнего проявления с субъективной психической реальностью, стоящей за ним, и, во-вторых, многоуровневая структура психических явлений. Например, затяжная фиксация взгляда на каком-либо объекте может быть проявлением перцептивного внимания при попытке человека

осознать этот объект, т. е. следствием высокоуровневой регуляции глазодвигательного центра. Но та же неподвижность взгляда может проявиться в результате отсутствия активации глазодвигательных центров в силу загруженности сознания какой-либо другой задачей. Одно эмоциональное переживание может иметь разные проявления: один человек в гневе бледнеет, другой – заливается краской. Поэтому применение метода психолого-педагогического наблюдения в социально-психологическом исследовании требует выполнения ряда правил:

1) проверять результаты многократных систематических наблюдений за поведением учащегося в повторяющихся ситуациях, чтобы отделить случайные совпадения от закономерных связей;

2) не делать поспешных выводов, выдвигать и проверять различные предположения и объяснения того, какая психологическая реальность стоит за наблюдаемым поведением;

3) сопоставлять частные условия проявления наблюдаемого поведения с общей ситуацией, возрастной стадией развития личности, условиями и особенностями ее формирования.

### **Метод наблюдения в изучении групповой динамики**

Ниже представлен план наблюдения, позволяющий диагностировать динамику отдельной группы<sup>1</sup>.

Наблюдения сгруппированы в шесть рубрик:

1. Привлекательность группы для каждого из ее членов.
2. Фиксация и преследование общих целей.
3. Феномены давления, принуждения и контроля.
4. Причины возможных конфликтов.
5. Последствия конфликтов в группе.
6. Действия руководителя и их последствия в группе.

Можно провести частичное обследование по одному из названных пунктов.

При проведении общего обследования следует делать основной упор на те пункты, которые являются наиболее информативными в данном случае и постепенно переходить от одного пункта к другому.

---

<sup>1</sup> Робер М.-А. Психология индивида и группы [Текст]: пер. с фр. / М.-А. Робер, Ф. Тильман; предисл. А. В. Толстых. М., 1988.

*1. Наблюдения, касающиеся привлекательности группы для каждого из ее членов*

1. Какое личное удовлетворение получает участник от своего присутствия в группе? Что он лично стремится найти в группе?

2. Какое общее удовлетворение получает участник от присутствия в группе (удовлетворение потребностей в социальной принадлежности, уважении, власти, зависимости и т. д.)? Удовлетворен ли он в этом отношении?

3. Способствовала ли жизнь в группе развитию новых потребностей у этого участника (потребностей в повышении престижа группы, расширении сферы деятельности и т. д.)? Удовлетворены ли его потребности по отношению к группе?

4. Играет ли данный член группы какую-то особую роль в процессах, делающих эту группу привлекательной для ее членов? Делает ли он что-нибудь, чтобы другие получали общее или личное удовлетворение? Насколько он доброжелателен по отношению к другим и к группе в целом?

5. Если этот член является руководителем группы, направлено ли его поведение на то, чтобы повысить привлекательность каждого? Насколько важна эта роль в его деятельности как руководителя? Как он стремится – недостаточно или, наоборот, очень активно – поощрить всю группу и ее членов?

*II. Наблюдения, касающиеся фиксации и преследования общих целей в группе*

1. Есть ли в группе общие цели? Каковы они: чисто формальные или реальные? Оказывают ли они реальное влияние на поведение каждого члена? Скрытые они или явные?

2. Какие цели предлагает группе каждый ее член? Существуют ли различные представления о целях?

3. Связаны ли личные цели с общими? Должен ли каждый добиваться достижения общих целей для осуществления своих личных целей?

4. Кто из членов группы больше всего стремится к достижению общей цели? Кто из них стремится к достижению только своих личных целей?

5. Хотят ли некоторые члены группы монополизировать общую цель? Сосредоточены ли некоторые члены на ее достижении настолько, чтобы сделать это своим личным делом?



6. Играют ли некоторые члены группы особую роль в следующих случаях:

- фиксация общих целей;
- фиксация средств или ближайших целей;
- фактическое осуществление цели;
- поддержание в группе стремления к осуществлению данной цели?

7. Сосредоточены ли усилия формального лидера на достижении общей цели? Монополизирует ли он цель? Играет ли он особую роль на уровне фиксации отдаленных или ближайших целей либо на уровне осуществления данной цели или поддержания в группе стремления к ее осуществлению? (См. п. VI.)

8. Существует ли в группе конфликт целей? (См. п. IV.)

9. Происходит ли в группе перестройка в результате конфликта целей? (См. п. V.)

*III. Наблюдения, касающиеся давления, принуждения и контроля в группе*

1. Существуют ли в группе давление и принуждение, принимающие форму норм поведения? Оказывают ли эти нормы реальное влияние на поведение членов группы? Есть ли у членов группы чувство, что следует вести себя «именно так» и ведут ли они себя в самом деле «именно так»?

2. Являются ли эти нормы выражением культуры (соответствуют ли они общим нравам и обычаям)? Существуют ли нормы, специфические для данной группы (возможно, противоречащие культурным моделям поведения)?

3. Зависят ли принятые и переживаемые в группе нормы:

- от преследования целей (какие нормы?);
- сохранения группы, ее престижа;
- подражания влиятельным членам группы;
- страха перед санкциями?

4. Существуют ли в группе более конформные члены и члены, очень чувствительные к принуждению? Кто это? Каково их положение в группе? Зависит ли их установка от личных факторов?

5. Существуют ли в группе девиантны, нечувствительные к принуждению? Кто это? Каково их положение? В какой степени группа привлекательна для них? Участвуют ли они в достижении общей цели?

6. Есть ли в группе члены, осуществляющие контроль за поведением других членов? Кто это? Какова их роль: официальная или стихийная?

Какова ориентация некоторых контролирующих ролей: на достижение целей или же скорее на сохранение группы?

Выражают ли эти контролирующие роли также личные потребности тех, кто их выполняет? Есть ли роли «фанатика», «сектанта», «крайнего ортодокса»?

7. Кто осуществляет контроль: несколько членов (в случае необходимости вся группа), или только сам руководитель, или только руководящий состав?

#### *IV. Наблюдения, касающиеся причин конфликта в группе*

1. Кроются ли источники конфликта в индивиде, члене группы? Выливается ли его личное напряжение в коллективный конфликт? Какова природа этого внутриличностного напряжения? Каково положение этого члена в группе, какие роли он играет в ней? Каким образом его собственное напряжение породило конфликт внутри группы (чрезмерная власть; чрезмерная зависимость; самобичевание, затрагивающее группу; бегство из группы и т. д.)?

2. Не является ли источником конфликта увеличение или уменьшение численности группы либо замена одного члена другим?

3. Произошли ли изменения в отношениях между членами группы? Изменения в отношениях между несколькими членами? Общее изменение членов группы (например, изменение возраста)? Общее изменение климата в группе?

Стала ли группа менее привлекательной?

Возникают ли проблемы при фиксации и достижении целей? Не кажется ли, что средства не соответствуют целям? Потеряла ли группа веру в свои возможности достигнуть целей?

4. Вступила ли группа в конфликт с другой группой? Вылился ли этот внешний конфликт во внутренний? Ощущает ли группа, что она стала объектом или жертвой нападения?

Возникают ли проблемы членства в этих двух конфликтующих группах?

Рассматривает ли группа некоторых индивидов как «шпионов»?

5. Кроется ли причина конфликта в общих внешних условиях (социально-экономические изменения на социальном фоне группы, ведущие к конфликту статусов, идеологий, целей и т. д. в группе)?

*V. Наблюдения, касающиеся последствий конфликтов внутри группы*

1. Вызван ли конфликт разделением на подгруппы?

Какова структура этих подгрупп? Устойчива ли она?

Кто из членов группы сыграл особую роль в этом разделении?

Кто контролирует каждую из подгрупп?

Каковы отношения между подгруппами (скрытый конфликт, улаживание отношений)? Существуют ли связующие звенья между подгруппами? Каково положение и роль этих членов в своих подгруппах?

Есть ли в числе подгрупп меньшинство? Какой тип отношений устанавливается между меньшинством и большинством?

2. Закончился ли конфликт устранением одного или нескольких членов группы?

Было ли это устранение стихийным (уход или бегство) или спровоцированным (отвержение или исключение)? Какие члены группы оказали в этом случае наибольшее давление?

Являлись ли изгнанные важными членами группы? Идет ли речь о формальных или неформальных лидерах? Способствовало ли это изгнание решению вопроса о лидерстве? Или, напротив, изгнанные члены занимали низкое положение?

3. Закончился ли конфликт нахождением «козла отпущения»?

Кто этот «козел отпущения»: индивид или подгруппа меньшинства; лидер или просто один из членов группы?

Какую форму принимает агрессивность группы по отношению к «козлу отпущения» (явную или скрытую)? Какую роль заставляют играть «козла отпущения»?

Как реагирует индивид, ставший «козлом отпущения» (бегством, самобичующим согласием)?

Кто больше всего обвиняет «козла отпущения»? Кто стремится его оправдать?

Как реагирует группа, если кто-то приходит на помощь «козлу отпущения»?

4. Разрешается ли конфликт путем изменений в организации группы?

Происходит ли смена целей? Появляется ли другая цель – более конкретная, более общая, более точная, более ясная, более приемлемая?

Наблюдаются ли изменения в плане действий или в программе?

Происходит ли смена ролей или функций, их замещение, перемещение, определение, уточнение границ? Каков уровень принятия этих изменений? Происходит ли изменение формальной структуры (централизация, децентрализация, усиление управления или его единства)?

5. Окончился ли конфликт появлением или сменой руководителя либо способа управления? (См. п. VI.)

6. Был ли распад группы результатом конфликта? Как он происходил (постепенно или внезапно)? Какую роль играли члены группы и руководители? Какой уровень удовлетворения наблюдается у каждого из бывших членов после распада группы (удовлетворение, сожаление)?

#### *VI. Наблюдения, касающиеся лидерства*

1. Кто в наблюдаемой группе фактически оказывает влияние на процесс принятия решения и сплочение группы (только руководитель, только члены, вся группа)?

2. В каком плане в основном действует руководитель?

- В плане фиксации и достижения целей.
- В плане сохранения группы и ее привлекательности.
- В обоих планах одновременно.

3. Как на деле руководитель выполняет свою роль лидера?

- Стремясь найти информацию.
  - Давая информацию.
  - Давая оценки.
  - Способствуя выражению оценок.
  - Принимая решения.
  - Следя за тем, чтобы решения были приняты.
  - Осуществляя давление (своим престижем и положительными или отрицательными санкциями).
    - Благоприятствуя давлению внутри группы и с помощью группы.
    - Лично осуществляя контроль.
    - Благоприятствуя самоконтролю в группе.
4. Что является главной заботой руководителя в отношении решений?
- Их правильность (он о многом информирован).
  - Их ясность (он о многом информирует).
  - Их принятие (он принимает решения вместе с группой).

5. Какой тип структуры создается вокруг руководителя?

- Структура в форме звезды, благоприятствующая связям с руководителем и устраняющая связи между членами.
- Структура в форме сети, благоприятствующая в равной степени связям с руководителем и связям между членами.
- Структура в форме круга, благоприятствующая только связям между членами.

6. С каким кругом людей обычно общается руководитель? Есть ли у него «подставные лица», «преемники»? Доступен ли он для непосредственных подчиненных? Есть ли у него «ширма»?

7. Какова общая установка членов группы в отношении своего руководителя (зависимость, сопротивление зависимости, сотрудничество)?

Какими качествами члены группы наделяют руководителя? Стремятся ли они привить их ему?

Какими недостатками члены группы наделяют руководителя? Пытаются ли они систематически указывать ему на его недостатки? Часто ли его поведение истолковывается неправильно?

Существует ли более или менее явный конфликт между группой и руководителем? Сознает ли это руководитель? Если да, то как он реагирует? (См. п. IV и V.)

### **Методика наблюдения фасилитационного взаимодействия педагога и учащихся**

Термин «фасилитация» (от англ. *to facilitate* – облегчать, содействовать) используется в психологии для обозначения процесса и феномена облегчения, оптимизации и повышения продуктивности деятельности личности или группы вследствие воображаемого или реального присутствия другого человека или группы людей. Фасилитация может быть случайной, неосознаваемой или осознаваемой и целенаправленной, если осуществляется фасилитатором.

В теоретических и практических разработках в области обучения и воспитания К. Роджерса и других психологов гуманистического направления исследованы особенности личности, деятельности, общения и творчества педагога-фасилитатора. К. Роджерс стремился преодолеть обезличенность воспитания в учебной среде, обращаясь к интересам обучаемого, к возможностям стимулировать и развивать именно личностный подход.

Центральной гипотезой этого подхода является то, что человек в самом себе может найти огромные ресурсы для самопознания, изменения Я-концепции и поведения. Доступ к этим ресурсам возможен при соблюдении трех условий, способствующих созданию определенной фасилитационной психологической атмосферы. Этими условиями являются:

- конгруэнтное самовыражение в общении, искренность;
- безусловное позитивное отношение и безоценочное принятие других;
- активное эмпатическое слушание и понимание.

Анализ теоретических и практических разработок в области гуманистического направления обучения и воспитания показал, что качественные характеристики деятельности педагога определяет, обуславливает прежде всего направленность личности – совокупность ценностей, мировоззренческих представлений о жизни, отношение к людям. Основу системы установок и ценностей педагога, по мнению К. Роджерса, составляют убеждения:

- в личностном достоинстве каждого человека независимо от возраста, уровня культурного и интеллектуального развития;
- в значимости и востребованности способности к свободному выбору и ответственности за его последствия;
- в радости обучения как сотворчества, возникающей при условии положительных личностно окрашенных взаимоотношений.

Таким образом, если применить эту гипотезу к образовательному процессу, то для того чтобы активизировать развитие личности, необходимо создать особую психологическую атмосферу, благоприятствующую проявлению личностной активности, или, другими словами, осуществить фасилитационное педагогическое взаимодействие. Следует отметить, что фасилитационное педагогическое воздействие оказывает не только педагог на учащегося, но и учащийся на педагога.

Отечественные исследователи (Э. Н. Гусинский, Э. Ф. Зеер, Л. Н. Куликова, А. Б. Орлов, В. Н. Смирнов и др.), основываясь на концепции К. Роджерса, определяют фасилитационное педагогическое взаимодействие как субъект-субъектное взаимодействие, в рамках которого происходит личностный рост и педагога, и обучаемого.

*Педагогическая фасилитация* как процесс – это облегчение и усиление продуктивности образования, обучения и воспитания, развитие субъектов педагогического взаимодействия за счет их стиля общения и особенностей личности педагога и учащегося.

Учитель-фасилитатор – педагог, который своим присутствием и воздействием облегчает проявление инициативы, самостоятельности обучаемых, содействует процессу их психического развития и обеспечивает положительное межличностное взаимодействие.

Методика наблюдения фасилитационного взаимодействия педагога с учащимися разработана с учетом теоретических подходов зарубежных (Р. Зайонк, К. Роджерс и др.) и отечественных психологов (В. В. Бойко, И. В. Жижина, Э. Ф. Зеер, С. Д. Смирнов и др.).

Основой стали требования, сформулированные и предъявляемые к педагогу-фасилитатору К. Роджерсом: демонстрация доверия обучаемым, помощь в формулировании и уточнении целей и задач обучения, опора на внутреннюю мотивацию в учении, выраженная эмпатия, эмоциональная открытость, активность в групповом взаимодействии, стремление передавать опыт. Формализованное наблюдение осуществлялось по стандартизированной программе, элементы которой фиксировались в протоколе – бланке наблюдения.

При разработке бланка фиксации результатов наблюдения фасилитационного взаимодействия на занятиях проводится анализ методики косвенной оценки межличностных отношений, предложенной Ф. Кронжетом, А. Моллером (техника наблюдения реальной ситуации), методики наблюдения и экспертной оценки ситуации (ситуационный тест Р. Бейлза).

На основе выделенных В. В. Бойко конкретных признаков экспрессии уверенности – неуверенности в себе, внутреннего комфорта – беспокойства, активности – инертности, уважения – неуважения к партнеру по общению и др. определяются внешне наблюдаемые и подлежащие фиксации признаки проявления психологических свойств.

Исследователь располагает таким образом, чтобы видеть и лицо педагога, и лица учащихся. Наблюдения протоколируются: данные заносятся в подготовленный бланк наблюдения фасилитационного взаимодействия педагога и учащихся способами балльных оценок, количественных характеристик признаков, записи конкретных формулировок и фактов.

### **Контрольные вопросы**

1. Охарактеризуйте метод наблюдения и его возможности для изучения личности учащегося и учебной группы.
2. Какие требования предъявляются к наблюдению как к методу изучения социально-психологических особенностей личности, межличностных отношений, малой группы?
3. Назовите основные линии наблюдения при изучении групповой динамики.
4. Раскройте особенности фиксации, обработки и интерпретации результатов наблюдения фасилитационного взаимодействия педагога и учащихся.

### **Список рекомендуемой литературы**

Горбатов Д. С. Практикум по психологическому исследованию [Текст]: учеб. пособие / Д. С. Горбатов. Самара: Изд. дом «БАХРАХ-М», 2000. 248 с.

Робер М.-А. Психология индивида и группы [Текст]: пер. с фр. / М. -А. Робер, Ф. Тильман; предисл. А. В. Толстых. М.: Прогресс, 1988. 256 с.



## Тема 2

### ИЗУЧЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ТЕРМИНАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ

*Цель занятия* – изучить индивидуальные особенности терминальных ценностей личности.

*Задачи:*

1. Ознакомиться с понятием «терминальные ценности личности».
2. Ознакомиться с опросником терминальных ценностей личности.
3. Провести диагностику терминальных ценностей личности и обработку полученных результатов.
4. Интерпретировать полученные данные с учетом индивидуальных особенностей и наметить возможные пути самокоррекции.

#### Основные теоретические положения

В психологии существует несколько подходов к определению структуры личности. Одним из них является подход, предложенный К. К. Платоновым (табл. 1).

*Биопсихические свойства* определяются силой нервных процессов. Они обусловлены физиологическими и морфологическими особенностями мозга и практически не зависят от социальных факторов.

*Психические процессы* объединяют индивидуальные особенности памяти, эмоций, ощущений, мышления, восприятия, воли. Этот порядок не случаен, так как психическая память развивается на основе физиологической и генетической памяти, и без нее не могли бы существовать или развиваться другие формы отражения. Значительную роль в их формировании играют биологические факторы.

*Социальный опыт* объединяет знания, навыки, умения и привычки, приобретенные в личном опыте путем обучения. Эту подструктуру иногда называют индивидуальной культурой или подготовленностью, но лучше, по мнению К. К. Платонова, называть ее опытом<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>Платонов К. К. Структура и развитие личности [Текст] / К. К. Платонов. М., 1986. С. 139.

*Направленность* объединяет черты личности, которые не имеют врожденных задатков, а отражают индивидуально преломленное групповое общественное сознание. Направленность может быть названа социально обусловленной подструктурой, она формируется путем воспитания. Направленность определяет значимость для человека тех или иных жизненных целей и ценностные ориентации, которыми он руководствуется в своей жизни.

Таблица 1

Структура личности по К. К. Платонову

Подструктура	Содержание подструктуры
Направленность	Убеждения Мировоззрение Идеалы Склонности Интересы Желания Социальные установки Ценностные ориентации
Социальный опыт	Привычки Умения Навыки Знания
Психические процессы	Память Эмоции Внимание Ощущения Мышление Воображение Воля
Биопсихические свойства	Темперамент Пол Возраст Патология

Ценности – значимые для личности материальные, социальные объекты, духовная деятельность человека и ее результаты, которым он придает особый положительный жизненный смысл.

Ценностные ориентации – отношение человека к высокозначимым социальным явлениям – ценностям.

М. Рокич (M. Rokeach) определяет понятие ценностей человека двояко. Под ценностью он понимает:

- убеждение индивида в преимуществах каких-либо целей, определенного смысла существования по сравнению с другими целями;
- убеждение индивида в преимуществах определенных типов поведения по сравнению с другими типами.

Исходя из этого М. Рокич формулирует гипотезу о двух видах человеческих ценностей:

1) ценностях-целях (они называются *терминальными*), в которых отражается приоритетность для индивида определенных жизненных целей;

2) ценностях-средствах (они носят название *инструментальных*), которые свидетельствуют о приоритетности для индивида определенных типов поведения.

Ценностные ориентации усваиваются человеком в процессе социализации.

Социализация – процесс и результат включения индивида в социальные отношения. Она осуществляется путем усвоения индивидом социального опыта, стереотипов поведения, норм и ценностных ориентаций среды, в которой он функционирует. Социализация может осуществляться через целенаправленное восприятие и обучение, а также через случайные социальные воздействия в процессе деятельности и общения.

### **Методика диагностики**

Опросник терминальных ценностей является инструментом для диагностики преобладания тех или иных ценностей-целей, которые индивид стремится реализовать в своей жизни. Также опросник определяет значимость для индивида той или иной жизненной сферы как источника реализации какой-либо терминальной ценности.

Опросник позволяет ответить на три основных вопроса:

1. Какая терминальная ценность является преобладающей в жизни данного индивида?
2. Какая жизненная сфера наиболее значима для данного индивида?
3. В какой жизненной сфере преобладающая терминальная ценность реализуется в наибольшей степени? (Какая жизненная сфера наиболее значима для реализации преобладающей терминальной ценности?)

В ходе исследования каждый испытуемый получает текст опросника с инструкцией и бланк ответов.

### **Инструкция**

Вам предлагается опросник, в котором описаны различные желания и стремления человека. Просим Вас оценить каждое из утверждений опросника следующим образом:

- если лично для Вас то, что написано в утверждении, *не имеет никакого значения*, в соответствующей клетке бланка ответов поставьте «—»;
- если для Вас это *имеет небольшое значение*, поставьте «—»;
- если для Вас это *имеет определенное значение*, поставьте «?»;
- если для Вас это *важно*, поставьте «+»;
- если для Вас это *очень важно*, поставьте «!».

### **Бланк ответов**

Номер вопроса	1	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	
Ответ																	
Номер вопроса	2	7	12	17	22	27	32	37	42	47	52	57	62	67	72	77	
Ответ																	
Номер вопроса	3	8	13	18	23	28	33	38	43	48	53	58	63	68	73	78	
Ответ																	
Номер вопроса	4	9	14	19	24	29	34	39	44	49	54	59	64	69	74	79	
Ответ																	
Номер вопроса	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	
Ответ																	

### **Текст опросника**

1. Учиться, получая при этом удовольствие.
2. Находить интересную работу, полностью поглощающую Вас.
3. Вместе с семьей посещать театры, художественные выставки.
4. Полностью сосредоточиться на своем занятии, проводить свободное время за хобби.
5. Находить внутреннее удовольствие в активной общественной жизни.

6. Учиться, чтобы узнавать что-то новое в изучаемой области знания.
7. Получать большое удовольствие от самого процесса работы.
8. В супружестве быть всегда абсолютно верным.
9. Чтобы увлечение (хобби) занимало большую часть свободного времени.
10. Быть полезным для общества.
11. Учиться, чтобы «не затеряться в толпе».
12. Чтобы Ваша профессия подчеркивала Вашу индивидуальность.
13. Сохранять полную свободу и независимость от членов своей семьи.
14. Чтобы Ваши взгляды на жизнь проявлялись в Вашем увлечении.
15. Иметь собственные политические убеждения.
16. Выбрать редкую, уникальную специальность для обучения, чтобы лучше проявить свою индивидуальность.
17. Чтобы Ваша работа не противоречила жизненным принципам.
18. В семейной жизни опираться на собственные взгляды, даже если они противоречат общественному мнению.
19. Чтобы Ваши увлечения подчеркивали Вашу индивидуальность.
20. Избегать конформизма в своих общественно-политических взглядах.
21. Чтобы уровень образования помог Вам укрепить свое материальное положение.
22. Чтобы Ваша работа давала возможность пользоваться различными льготами (бесплатный проезд, льготы по оплате жилья).
23. Чтобы Ваша семья обладала очень высоким уровнем материального благосостояния.
24. В своем увлечении создавать необходимые вещи (одежду, мебель и т.п.).
25. Занимать такое место в обществе, которое бы укрепило Ваше материальное положение.
26. Чтобы Ваше образование давало возможность получения дополнительных материальных благ.
27. Иметь высокооплачиваемую работу.
28. Чтобы Ваша супруга (супруг) получала высокую зарплату.
29. Чтобы Ваше увлечение помогало укрепить материальное положение.

30. Получать материальные вознаграждения за общественную деятельность.

31. Чтобы уровень Вашей образованности позволял Вам чувствовать себя уверенно.

32. Иметь приятельские отношения с коллегами по работе.

33. Чтобы Ваша семья имела широкий круг общения.

34. Увлечаться чем-либо в свободное время и общаться с людьми, увлекающимися тем же.

35. Общаться с людьми, активно участвуя в общественной деятельности.

36. Повышать уровень образования, чтобы быть в кругу умных, интересных людей.

37. Чтобы во время работы сослуживцы постоянно были рядом.

38. Приглашать на праздники, дни рождения друзей и родственников.

39. Состоять членом какого-нибудь клуба по интересам.

40. Участвуя в общественной жизни, взаимодействовать с разными людьми.

41. Повышать уровень своего образования, чтобы внести вклад в изучаемую дисциплину.

42. Чтобы приемы Вашей работы постоянно изменялись.

43. Чтобы облик Вашего жилища постоянно изменялся.

44. В свободное время создавать нечто новое, ранее не существовавшее.

45. Чтобы жизнь нашего общества постоянно изменялась.

46. Создавать что-либо новое в изучаемой Вами области знания.

47. Быть рационализатором, новатором.

48. Постоянно интересоваться новыми методами воспитания и обучения детей в семье.

49. Вносить различные усовершенствования в сферу своего хобби.

50. Применять свои собственные методы в общественной деятельности.

51. Учиться, чтобы не отставать от людей Вашего круга в образовании.

52. Как оценивают Вашу работу другие люди.

53. Иметь супруга (супругу) из семьи высокого социального положения.

54. Завоевать уважение людей благодаря увлечению.
55. Чтобы не отставать от времени, интересоваться общественно-политической жизнью.
56. Чтобы уровень Вашего образования соответствовал уровню образования человека, мнение которого Вы цените.
57. Чтобы Ваша работа была не хуже, чем у других.
58. Чтобы Ваша семья вела такой образ жизни, который ценится в обществе.
59. Чтобы люди Вашего круга в свободное время увлекались тем же, чем и Вы.
60. Чтобы Ваши общественно-политические взгляды совпадали с мнением Ваших авторитетов.
61. Чтобы уровень Вашей профессиональной подготовки, Вашего образования помог занять желаемую должность.
62. В работе быстро достигать намеченных целей.
63. Тщательно планировать свою семейную жизнь.
64. Заниматься на досуге любимым делом, детально продумывать свои действия.
65. Добиваться конкретных целей, занимаясь общественной деятельностью.
66. Поступить в аспирантуру, получить ученую степень.
67. Перед началом работы четко ее спланировать.
68. Чтобы Ваши дети опережали в своем развитии сверстников.
69. В своем увлечении быстро достигать намеченных целей, получать результаты.
70. Достигать поставленной цели в общественной деятельности.
71. Учиться, чтобы «не зарывать свой талант в землю».
72. Постоянно повышать свою профессиональную квалификацию.
73. Приспособиться к характеру супруга (супруги), чтобы избежать семейных конфликтов.
74. Знать свои способности в сфере Вашего хобби.
75. Развивать свои организаторские способности, занимаясь общественной работой.
76. Знать, какого уровня образования можно достичь с Вашими способностями.
77. Тратить время на изучение новых веяний в профессиональной сфере.

78. Чтобы семейная жизнь исправила некоторые недостатки Вашей натуры.

79. Чтобы круг Ваших увлечений постоянно расширялся.

80. Заниматься общественной деятельностью, убеждая людей в своей точке зрения.

### ***Обработка результатов***

Ответы испытуемых оцениваются следующим образом:

«!» – 5 баллов,

«+» – 4 балла,

«?» – 3 балла,

«-» – 2 балла,

«- -» – 1 балл.

С помощью ключа определяется уровень выраженности терминальных ценностей и уровень выраженности жизненных сфер.

### ***Ключ***

Жизненные сферы	Терминальные ценности							
	Духовное удовлетворение	Сохранение собственной индивидуальности	Высокое материальное положение	Активные социальные контакты	Креативность	Собственный престиж	Достижения	Развитие себя
Обучение и образование	1, 6	11, 16	21, 26	31, 36	41, 46	51, 56	61, 66	71, 76
Профессиональная жизнь	2, 7	12, 17	22, 27	32, 37	42, 47	52, 57	62, 67	72, 77
Семейная жизнь	3, 8	13, 18	23, 28	33, 38	43, 48	53, 58	63, 68	73, 78
Увлечения	4, 9	14, 19	24, 29	34, 39	44, 49	54, 59	64, 69	74, 79
Общественная жизнь	5, 10	15, 20	25, 30	35, 40	45, 50	55, 60	65, 70	75, 80

*Примечание.* В графах таблицы указаны порядковые номера утверждений.



#### *Уровни выраженности терминальных ценностей:*

- 10–18 – очень низкий: ценность отвергается, субъективно оценивается как неприемлемая или даже наносящая вред;
- 19–26 – низкий: ценность игнорируется или рассматривается как «навязанная» индивиду семьей, окружением, социумом;
- 27–34 – средний: принятие или неприятие ценности полностью зависит от ситуации, оценки человеком объективных условий существования и развития;
- 35–42 – выше среднего: принятие ценности, присвоение ей личностного смысла;
- 43–50 – высокий: приоритетность данной ценности – стремление достичь цели во что бы то ни стало, ценность-цель доминирует и подчиняет себе остальные ценности-цели.

#### *Уровни выраженности жизненных сфер:*

- 16–32 – очень низкий: жизненная сфера не выражена;
- 33–41 – низкий: жизненная сфера не рассматривается как возможная для приложения своих сил, реализации себя;
- 42–56 – средний: положительное отношение к жизненной сфере;
- 57–69 – выше среднего: желание реализовать ценности-цели в этой жизненной сфере; сфера занимает одно из значимых направлений в жизнедеятельности личности;
- 70–80 – высокий: приоритетность жизненной сферы, стремление полностью реализовать себя в ней.

### ***Интерпретация результатов***

#### *Терминальные ценности:*

1. *Духовное удовлетворение* – стремление человека к получению внутреннего морального удовлетворения во всех сферах жизни; руководство нравственными принципами, преобладание духовных потребностей над материальными (главное – делать добро).

Высокий балл по данному показателю может отражать стремление делать только то, что интересно и приносит внутреннее удовлетворение.

2. *Сохранение собственной индивидуальности* – преобладание собственных мнений, взглядов, убеждений над общепринятыми, защита своей неповторимости и независимости.

Высокий балл говорит о том, что для человека главное – сохранить неповторимость и своеобразие своей личности, своего стиля

жизни. Характерно стремление как можно меньше поддаваться влиянию массовых тенденций (в критических ситуациях – делинквентное поведение).

3. *Высокое материальное положение* – обращение к факторам материального благополучия как к главному смыслу существования.

Высокий балл отражает стремление человека к возможно более высокому уровню материального благосостояния. Материальный достаток – главное условие жизненного благополучия. Высокий уровень материального благосостояния – основание для развития чувства собственной значимости и высокой самооценки.

4. *Активные социальные контакты* – установление благоприятных отношений в различных сферах социального взаимодействия, расширение межличностных связей, реализация своей социальной роли.

Высокий балл говорит о том, что самое важное в жизни – возможность общаться и взаимодействовать с другими людьми. Очень значимы все аспекты человеческих взаимоотношений. Такой человек может своей общительностью и излишним вниманием утомлять окружающих.

5. *Креативность* – реализация своих творческих возможностей, стремление изменять окружающую действительность.

Высокий балл отражает стремление к внесению изменений в свою жизнь, разнообразию контактов и увлечений, избеганию стереотипов. Человек быстро устает от размеренного хода своей жизни, старается внести в нее что-то новое.

6. *Собственный престиж* – завоевание признания в обществе путем следования определенным социальным требованиям.

Высокий балл свидетельствует о стремлении к одобрению со стороны других лиц, к мнению которых прислушивается и на которых ориентируется личность. Человек нуждается в одобрении своего поведения, для него характерна высокая заинтересованность в мнении окружающих о себе (чем выше балл, тем, как правило, шире круг значимых лиц).

7. *Достижения* – постановка и решение определенных жизненных задач как главных жизненных факторов.

Высокий балл говорит о стремлении к достижению конкретных и ощутимых результатов в разные периоды жизни. Человек планирует жизнь, ставит цель на каждом этапе и старается достичь ее.

8. *Развитие себя* – познание своих индивидуальных особенностей, постоянное развитие своих способностей, самосовершенствование.

Высокий балл отражает заинтересованность личности в объективной информации о себе. Человек считает, что его потенциальные возможности очень велики и необходимо добиться как можно более полной их реализации.

*Жизненные сферы:*

1. *Сфера обучения и образования*

Высокий балл по данному показателю отражает стремление человека к повышению уровня своей образованности, расширению кругозора. Такие люди считают, как правило, что самое главное в жизни – это учиться и получать новые знания.

2. *Сфера профессиональной жизни*

Высокий балл говорит о высокой значимости для человека сферы его профессиональной деятельности. Такие люди отдают много времени своей работе, включаются в решение всех производственных проблем, считая при этом, что профессиональная деятельность является главным содержанием жизни человека.

3. *Сфера семейной жизни*

Высокий балл свидетельствует о значимости для человека всего того, что связано с жизнью его семьи. Такие люди отдают много сил и времени решению проблем своей семьи, считая, что главное в жизни – это благополучие в семье.

4. *Сфера увлечений*

Высокий балл говорит о том, что основное место в жизни человека занимает его увлечение, хобби. Такие люди, как правило, отдают своему увлечению все свободное время и считают, что без увлечения жизнь человека во многом неполноценна.

5. *Сфера общественной жизни*

Высокий балл по данному показателю отражает высокую значимость для человека проблем жизни общества. Такие люди, как правило, быстро вовлекаются в общественно-политическую жизнь, считая, что самое главное для человека – это его общественно-политические убеждения.

### **Домашнее задание**

Опишите полученные результаты по следующему примерному плану:

- раскрытие понятия «терминальные ценности»;
- особенности формирования ценностных ориентаций и их влияние на стиль жизни человека;
- описание методики диагностики;
- графическое изображение результатов исследования терминальных ценностей и жизненных сфер (примеры показаны на рис. 2, 3);
- описание и анализ двух-трех наиболее выраженных терминальных ценностей (описать и объяснить, почему доминируют именно эти ценности);
- описание и анализ двух наименее выраженных или отвергаемых ценностей (описать и объяснить, почему эти ценности менее выражены);
- описание и анализ предпочитаемых жизненных сфер;
- заключение по результатам исследования, возможные направления коррекции и развития.

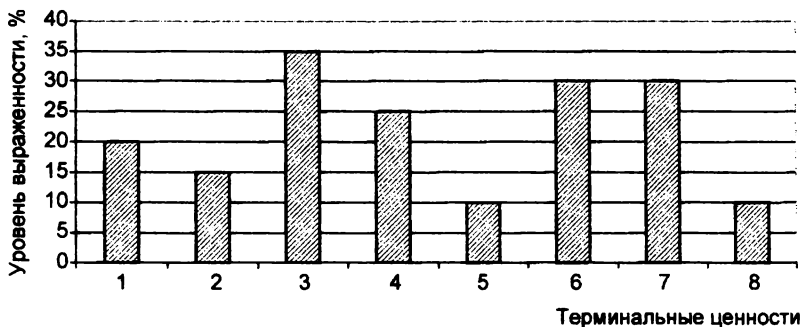


Рис. 2. Пример графического изображения результатов исследования терминальных ценностей:

- 1 – духовное удовлетворение; 2 – сохранение собственной индивидуальности; 3 – высокое материальное положение; 4 – активные социальные контакты; 5 – креативность; 6 – собственный престиж; 7 – достижения; 8 – развитие себя

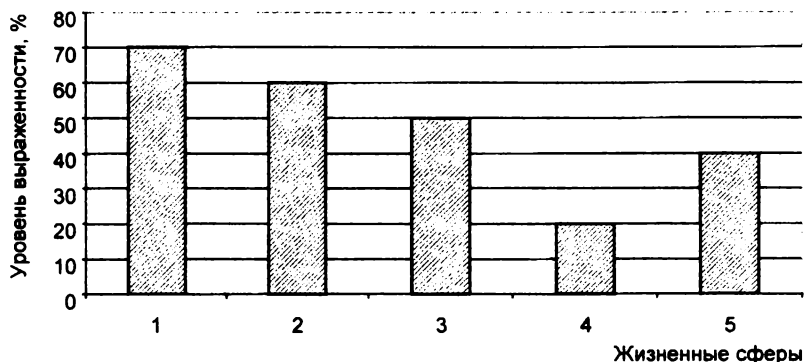


Рис. 3. Пример графического изображения результатов исследования жизненных сфер:

1 – обучение и образование; 2 – профессиональная жизнь; 3 – семейная жизнь;  
4 – увлечения; 5 – общественная жизнь

### **Список рекомендуемой литературы**

Платонов К. К. Структура и развитие личности [Текст] / К. К. Платонов. М.: Наука, 1986. 255 с.

Сенин И. Г. Опросник терминальных ценностей [Текст]: руководство / И. Г. Сенин. Ярославль: Содействие, 1991. 46 с.

### **Тема 3**

## **ИЗУЧЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ ЛИЧНОСТИ И ИХ УЧЕТ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ**

*Цель занятия* – изучение социально-психологических особенностей личности, феномена «локус контроля», определение индивидуальных особенностей собственного внутреннего контроля.

*Задачи:*

1. Ознакомиться с понятием «внутренний контроль личности».
2. Ознакомиться с вариантами методики диагностики.
3. Провести диагностику индивидуальных особенностей личности и обработку полученных результатов.
4. Интерпретировать полученные результаты с учетом индивидуальных особенностей и наметить возможные пути самокоррекции.

### **Основные теоретические положения**

Одной из важнейших характеристик личности является степень независимости, самостоятельности и активности в достижении своих целей, уровень личной ответственности за результаты своей деятельности и за происходящие события.

На формирование и развитие этой особенности личности влияет индивидуально-психологическое свойство, получившее название внутреннего контроля или локуса контроля (Д. Роттер).

Эксперименты, проводимые Д. Роттером, и наблюдения, сделанные во время клинической практики, дали ему возможность предположить, что некоторым людям присуще постоянное чувство, что все, что происходит с ними, определяется внешними силами того или иного рода, в то время как другие считают происходящее с ними в значительной степени результатом их собственных усилий и способностей. Ученый назвал эту установку локусом контроля.

*Локус контроля* – степень, в какой люди воспринимают свою жизнь как контролируруемую изнутри посредством собственных усилий и действий или контролируемую извне случаем или внешними силами.

Принимая решение действовать или бездействовать, бороться или смириться, говорить или молчать, человек характеризует события и ситуации по их доступности, податливости своему влиянию. Есть огромная зона «трудных» событий, на наступление которых вообще невозможно повлиять: нельзя предотвратить смерть неизлечимо больного человека; нельзя сделать всех людей счастливыми; нельзя полностью контролировать жизнь своих детей после того, как они выросли. Все это – за пределами наших возможностей. Но у каждого человека есть круг событий, наступление которых зависит от его усилий, от затрат физической энергии и интеллекта.

Выделяют две формы локуса контроля:

- *интернальность* (внутренний локус контроля) – принятие человеком ответственности за все события, происходящие в его жизни, деятельности, на себя; объяснение этих событий своим характером, способностями, поведением;

- *экстернальность* (внешний локус контроля) – возложение ответственности за все происходящее с человеком на какие-либо внешние факторы: окружающую среду, обстоятельства, судьбу, случай.

Как правило, локус контроля, характерный для индивида, универсален по отношению к любым типам событий и ситуаций, с которыми ему приходится сталкиваться. Один и тот же тип контроля характеризует поведение личности и в случае неудач, и в сфере достижений, причем это в равной степени касается различных областей социальной жизни.

В зависимости от преобладания какой-либо формы локуса контроля выделяют два типа людей: интерналов и экстерналов.

*Интернал* считает себя ответственным за все события, которые с ним происходят. Для него, как правило, характерны вера в свои силы, удовлетворенность трудом как сферой приложения своих сил, общительность. Он более ответственен, вынослив, последователен при достижении цели, эмоционально стабилен, склонен к самообразованию и самосовершенствованию.

Интерналы в большей степени предпринимают меры предосторожности, чтобы сохранить или поправить свое здоровье, например бросают курить, начинают заниматься физическими упражнениями и регулярно показываются врачу.

Руководители-интерналы реже прибегают к наказаниям и жестким мерам воздействия на подчиненных, в большей мере рассчитывая на силу убеждения и самостоятельность.

Учащийся-интернал, получив «двойку», объяснит это либо тем, что задание ему не интересно, либо забывчивостью, либо отвлечением внимания и т. д.

Установка на внутренний (интернальный) контроль иногда обобщается и некоторыми слабостями: такой человек может отличаться некоторой категоричностью и быть недостаточно восприимчивым к новой информации, изменениям в окружающей среде, может быть более склонен к чувству вины, менее продуктивен в работе, условия оплаты которой не зависят от его личного вклада (повременная оплата).

*Экстернал* – человек внешней стратегии, усматривающий источник неудач и двигатель успеха вовне себя. Для таких людей характерны следующие особенности: безответственность, неуверенность в своих способностях, стремление вновь и вновь откладывать осуществление своих намерений. Они не склонны к самокритике и самосовершенствованию, остро и быстро чувствуют социальную ситуацию, перемены в ней, восприимчивы к среде. Поскольку, по их мнению, в их деятельности большую роль играют внешние обстоятельства (судьба, случай, другие люди), они склонны к тревожности, прислушиваются к чужому мнению, не избегают обмана как тактики самооправдания.

Учащиеся-экстерналы найдут любые объяснения получения неудовлетворительной оценки: «Задание было неправильно написано на доске», «К родителям пришли гости и помешали мне делать уроки», «Этого правила мы не проходили» и т. д.

Исследования также показывают, что у людей с экстернальным локусом контроля чаще возникают психологические проблемы, чем у людей с интернальным локусом контроля. Экстернальность может проявляться в феномене приобретенной беспомощности.

*Приобретенная беспомощность* – беспомощность и покорность, приобретаемые в случае, если человек не чувствует возможности контроля над повторяющимися неприятными событиями.



## Методики диагностики

Существует несколько способов измерения ориентации контроля, применяемых к детям и взрослым. В данном практикуме приводятся два из них: определение локуса контроля по Д. Роттеру и опросник уровня субъективного контроля (УСК).

### Определение локуса контроля (по Д. Роттеру)

#### Инструкция

Прочтите каждое высказывание в паре и решите, с каким из них Вы согласны в большей степени. Напишите букву «а» или «б», обозначающую выбранный вариант, в бланке ответов.

#### Бланк ответов

Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ
1		2		3		4		5		6		7		8	
11		12		13		14		15		16		17		18	
21		22		23		24		25		26		27		28	

#### Текст опросника

1. а) Дети попадают в беду потому, что родители слишком часто их наказывают.

б) В наше время неприятности происходят с детьми чаще всего потому, что родители слишком мягко относятся к ним.

2. а) Многие неудачи происходят от невезения.

б) Неудачи людей являются результатом их собственных ошибок.

3. а) Одна из главных причин, почему совершаются аморальные поступки, состоит в том, что окружающие мирятся с ними.

б) Аморальные поступки будут происходить всегда, независимо от того, насколько усердно окружающие пытаются их предотвратить.

4. а) В конце концов к людям приходит заслуженное признание.

б) К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными.

5. а) Мнение, что преподаватели несправедливы к учащимся, неверно.

б) Многие учащиеся не понимают, что их отметки могут зависеть от случайных обстоятельств.

6. а) Успех руководителя во многом зависит от удачного стечения обстоятельств.

б) Способные люди, которые не стали руководителями, сами не использовали свои возможности.

7. а) Как бы Вы ни старались, некоторые люди все равно не будут симпатизировать Вам.

б) Тот, кто не сумел завоевать симпатии окружающих, просто не умеет ладить с другими.

8. а) Наследственность играет главную роль в формировании характера и поведения человека.

б) Только жизненный опыт определяет характер и поведение.

9. а) Я часто замечал справедливость поговорки: «Чему быть – того не миновать».

б) По-моему, лучше принять решение и действовать, чем надеяться на судьбу.

10. а) Для хорошего специалиста даже проверка с пристрастием не представляет затруднений.

б) Даже хорошо подготовленный специалист обычно не выдерживает проверки с пристрастием.

11. а) Успех является результатом усердной работы и мало зависит от везения.

б) Чтобы добиться успеха, нужно не упустить удобный случай.

12. а) Каждый гражданин может оказывать влияние на важные государственные решения.

б) Обществом управляют люди, которые выдвинуты на общественные посты, а рядовой человек мало что может сделать.

13. а) Когда я строю планы, то я вообще убежден, что могу осуществить их.

б) Не всегда благоразумно планировать далеко вперед, потому что многое зависит от того, как сложатся обстоятельства.

14. а) Есть люди, о которых можно смело сказать, что они нехорошие.

б) В каждом человеке есть что-то хорошее.

15. а) Осуществление моих желаний не связано с везением.  
б) Когда не знают как быть, подбрасывают монету. По-мому, в жизни можно часто прибегать к этому.
16. а) Руководителем нередко становятся благодаря счастливому стечению обстоятельств.  
б) Чтобы стать руководителем, нужно уметь управлять людьми. Везение здесь ни при чем.
17. а) Большинство из нас не может влиять сколько-нибудь серьезно на мировые события.  
б) Принимая активное участие в общественной жизни, люди могут управлять событиями в мире.
18. а) Большинство людей не понимает, насколько их жизнь зависит от случайных обстоятельств.  
б) На самом деле такая вещь, как везение, не существует.
19. а) Всегда нужно уметь признавать свои ошибки.  
б) Как правило, лучше не подчеркивать своих ошибок.
20. а) Трудно узнать, действительно ли Вы нравитесь человеку или нет.  
б) Число Ваших друзей зависит от того, насколько Вы располагаете к себе других.
21. а) В конце концов неприятности, которые случаются с нами, уравниваются приятными событиями.  
б) Большинство неудач является результатом отсутствия способностей, незнания, лени или всех трех причин.
22. а) Если приложить достаточно усилий, то формализм и бездушие можно искоренить.  
б) Есть вещи, с которыми трудно бороться, поэтому формализм и бездушие не искоренить.
23. а) Иногда трудно понять, на чем основываются руководители, когда они выдвигают человека на повышение.  
б) Повышения зависят от того, насколько усердно человек трудится.
24. а) Хороший руководитель ожидает от подчиненных, чтобы они сами решили, что должны делать.  
б) Хороший руководитель ясно дает понять, в чем состоит работа каждого подчиненного.

25. а) Я часто чувствую, что мало влияю на то, что происходит со мной.

б) Не верю, что случай или судьба могут играть важную роль в моей жизни.

26. а) Люди одиноки из-за того, что не проявляют дружелюбия к окружающим.

б) Бесплезно слишком стараться расположить к себе людей: если ты им нравишься, то нравишься.

27. а) Характер человека зависит от его силы воли.

б) Характер человека формируется в основном в коллективе.

28. а) То, что со мной случается, – это дело моих собственных рук.

б) Иногда я чувствую, что моя жизнь развивается в направлении, не зависящем от моей силы воли.

29. а) Я часто не могу понять, почему руководители поступают именно так, а не иначе.

б) В конце концов, за плохое управление организацией ответственные сами люди, которые в ней работают.

### ***Обработка и интерпретация результатов***

Обработка результатов осуществляется с помощью ключа в соответствии с двумя основными измерениями локуса контроля личности:

- *экстернальность*: 2а, 3б, 4б, 5б, 6а, 7а, 9а, 10б, 11б, 12б, 13б, 15б, 16а, 17а, 18а, 20а, 21а, 22б, 23а, 25а, 26б, 28б, 29а;

- *интернальность*: 2б, 3а, 4а, 5а, 6б, 7б, 9б, 10а, 11а, 12а, 13а, 15а, 16б, 17б, 18б, 20б, 21б, 22а, 23б, 25б, 26а, 28а, 29б.

Общая сумма баллов по каждой шкале составляет 23, поскольку 6 из 29 вопросов являются фоновыми. О направленности локуса контроля следует судить по относительному превышению результатов одного измерения над другим. В практике психодиагностики по локусу контроля судят о когнитивном стиле, проявляющемся в сфере обучения, в том числе и профессионального. Поскольку когнитивные компоненты психики присутствуют во всех ее явлениях, то представления о локусе контроля распространяются и на характеристики личности в ее деятельности.

Экстерналам свойственно внешне направленное защитное поведение, в качестве атрибуции ситуации для них предпочтителен шанс на успех. В общем плане это указывает на то, что любая ситуа-

ция экстерналу желательна как внешне стимулируемая, причем в случаях успеха происходит демонстрация способностей. Экстернал убежден, что его неудачи являются результатом невезения, случайностей, отрицательного влияния других людей. Одобрение и поддержка таким людям весьма необходимы, иначе они работают все хуже. Однако особой признательности за сочувствие от экстерналов не приходится ожидать.

Интерналы имеют атрибуцией ситуации чаще всего убеждение в неслучайности их успехов или неудач, зависящих от компетентности, целеустремленности, уровня способностей и являющихся закономерным результатом целенаправленной деятельности и самодеятельности. Вследствие большей когнитивной активности интерналы имеют более широкие временные перспективы, охватывающие значительное множество событий как будущего, так и прошлого. Их поведение направлено на последовательное достижение успеха путем развития навыков и более глубокой обработки информации, постановки все возрастающих по своей сложности задач. Потребность в достижении, таким образом, имеет тенденцию к повышению, связанную с увеличением значений личностной и реактивной тревожности, что является предпосылкой для возможно большей фрустрированности и меньшей стрессоустойчивости в случаях серьезных неудач.

Дж. Дигман, Р. Кэттелл считают, что в реальном, внешне наблюдаемом поведении интерналы производят впечатление достаточно уверенных в себе людей, тем более что в жизни они чаще занимают более высокое общественное положение, чем экстерналы. В соответствии с их взглядами стремление к достижению имеет на положительном полюсе свойства настойчивости, планомерности, старательности, ответственности, аккуратности и упорядоченности. Отрицательный полюс составляют апатичность, небрежность, безответственность и необязательность.

Д. Роттер несколько иначе расставляет акценты полюсов, смягчая характеристики исключением моральных оценок. Это означает, что независимо от нравственных ценностей человек в принципе склонен поступать в соответствии с его локусом контроля, обращенным либо на непосредственность реакций, либо на их большую опосредствованность. В таком случае у экстерналов отмечаются эмоциональная неста-

бильность и склонность к практическому, непосредственному мышлению, у интерналов – эмоциональная стабильность и склонность к теоретическому мышлению, абстрагированию и синтезу представлений.

### **Опросник уровня субъективного контроля**

Данная экспериментально-психологическая методика позволяет сравнительно быстро и эффективно оценить сформированный у испытуемого уровень субъективного контроля над разнообразными жизненными ситуациями и пригодна для применения в клинической психодиагностике, при проведении профотбора, семейной консультации и т. д. Методика разработана Е. Ф. Бажиным с соавторами в 1984 г.

Опросник состоит из 44 утверждений, с которыми отвечающему предлагается согласиться или не согласиться.

#### **Инструкция**

Ответьте «да» (+) или «нет» (–) в зависимости от того, согласны ли Вы с данным утверждением, свойственно ли Вам то, о чем говорится в утверждении.

#### **Бланк ответов**

Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ
1		2		3		4		5		6		7		8	
10		11		12		13		14		15		16		17	
19		20		21		22		23		24		25		26	
28		29		30		31		32		33		34		35	
37		38		39		40		41		42		43		44	

#### **Текст опросника**

1. Продвижение по службе больше зависит от удачного стечения обстоятельств, чем от способностей и усилий человека.
2. Большинство разводов происходит оттого, что люди не хотели приспособиться друг к другу.

3. Болезнь – дело случая, если уж суждено заболеть, то ничего не поделаешь.

4. Люди оказываются одинокими из-за того, что сами не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим.

5. Осуществление моих желаний часто зависит от везения.

6. Бесплезно предпринимать усилия для того, чтобы завоевать симпатию других людей.

7. Внешние обстоятельства (родители и благосостояние) влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.

8. Я часто чувствую, что мало влияю на то, что происходит со мной.

9. Как правило, руководство оказывается более эффективным, когда начальник полностью контролирует действия своих подчиненных, а не полагается на их самостоятельность.

10. Мои отметки на экзаменах часто зависели от случайных обстоятельств (например, настроение преподавателя, удачный билет), а не от моих собственных усилий.

11. Когда я строю планы, то, в общем, верю, что могу их осуществить.

12. То, что многим людям кажется удачей или везением, на самом деле является результатом долгих целенаправленных усилий.

13. Думаю, что правильный образ жизни может больше помочь здоровью, чем врачи или лекарства.

14. Если люди не подходят друг другу, то, как бы они ни старались, наладить семейную жизнь все равно не смогут.

15. То хорошее, что я делаю, обычно бывает по достоинству оценено другими.

16. Дети вырастают такими, какими их воспитывают родители.

17. Думаю, что случай или судьба не играют важной роли в моей жизни.

18. Стараюсь не планировать далеко вперед, потому что многое зависит от того, как сложатся обстоятельства.

19. Мои отметки более всего зависели от моих усилий и степени подготовленности.

20. В семейных конфликтах я чаще чувствую вину за собой, чем за противоположной стороной.

21. Жизнь большинства людей зависит от стечения обстоятельств.

22. Я предпочитаю такое руководство, при котором можно самостоятельно определить, что и как делать.

23. Думаю, что мой образ жизни не может являться причиной моих болезней.

24. Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает добиться успеха в своем деле.

25. В конце концов, за плохое управление организацией ответственные люди, которые в ней работают.

26. Часто чувствую, что не могу ничего изменить в сложившихся отношениях в семье.

27. Если я очень захочу, то смогу расположить к себе почти любого.

28. На подрастающее поколение влияет так много разных обстоятельств, что усилия родителей по воспитанию детей оказываются бесполезными.

29. То, что со мной случается, – дело моих собственных рук.

30. Трудно бывает понять, почему руководство поступает так, а не иначе.

31. Человек, который не смог добиться успеха в своей работе, скорее всего не проявил достаточных усилий.

32. Чаще всего я могу добиться от членов моей семьи того, что я хочу.

33. В неприятностях и неудачах, которые произошли в моей жизни, чаще всего были больше виноваты другие люди, чем я сам.

34. Ребенка всегда можно уберечь от простуды, если за ним следить и правильно одевать.

35. В сложных обстоятельствах я предпочитаю подождать, пока проблемы разрешатся сами собой.

36. Успех является результатом упорной работы и не зависит от случая или везения.

37. Я чувствую, что от меня больше, чем от кого бы то ни было другого, зависит счастье моей семьи.

38. Мне всегда трудно понять, почему я нравлюсь одним людям и не нравлюсь другим.

39. Всегда предпочитаю принять решение и действовать самостоятельно, а не надеяться на помощь других людей или судьбу.

40. К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными, несмотря на все его старания.



41. В семейной жизни бывают такие ситуации, которые невозможно разрешить даже при самом сильном желании.

42. Способные люди, не сумевшие реализовать свои возможности, должны винить в этом только себя.

43. Многие мои успехи были возможны только благодаря помощи других людей.

44. Большинство неудач в моей жизни от неумения, нежелания или лени.

### **Обработка результатов**

Обработку проводят с помощью ключа, суммируя баллы за ответы, совпадающие с ключом, следующим образом: в колонке под знаком «+» один балл засчитывается за ответ, обозначенный знаком «+»; в колонке под знаком «-» один балл засчитывается за ответ, обозначенный знаком «-».

#### *Ключ*

Ио		Ид		Ин		Ип		Ис		Им		Из	
+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-	+	-
2	1	12	1	2	7	19	1	2	7	4	6	13	3
4	3	15	5	4	24	22	9	16	14	27	38	34	23
11	5	27	6	20	33	25	10	20	26				
12	6	32	14	31	38	42	30	32	28				
13	7	36	26	42	40			37	41				
15	8	37	43	44	41								
16	9												
17	10												
19	14												
20	18												
22	21												
25	23												
27	24												
29	26												
31	28												
32	30												
34	33												
36	35												
37	38												
39	40												
42	41												
44	43												

*Уровни выраженности:*

- 1–11 баллов – высокая экстернальность;
- 12–19 баллов – умеренная экстернальность;
- 20–24 балла – нейтральная зона;
- 25–33 балла – умеренная интернальность;
- 35–44 балла – высокая интернальность.

### ***Интерпретация результатов***

С помощью данного опросника осуществляется измерение интернальности – экстернальности по следующим шкалам:

#### ***1. Шкала общей интернальности (Ио)***

Высокие показатели соответствуют высокому УСК над любыми значимыми ситуациями. Такие люди считают, что большинство важных событий в их жизни было результатом их собственных действий и чувствуют свою ответственность за эти события и за то, как складывается их жизнь в целом.

Низкие показатели – низкий УСК. Такие люди не видят связи между своими действиями и значимыми для них событиями их жизни, не считают себя способными контролировать их развитие и полагают, что происходящее с ними является результатом случая или действий других людей.

#### ***2. Шкала интернальности в области достижений (Ид)***

Высокие показатели соответствуют высокому УСК над эмоционально-положительными событиями и ситуациями. Такие люди считают, что они добились сами всего хорошего, что было и есть в их жизни, и что они способны с успехом достигать своих целей и в будущем.

Низкие показатели у людей, которые приписывают свои успехи, достижения и радости внешним обстоятельствам: везению, счастливой судьбе или помощи других людей.

#### ***3. Шкала интернальности в области неудач (Ин)***

Высокие показатели говорят о развитом чувстве субъективного контроля по отношению к отрицательным событиям и ситуациям, что проявляется в склонности обвинять себя в неудачах, неприятностях и страданиях.

Низкие показатели – человек склонен приписывать ответственность за негативные события другим людям или считать их результатом невезения.

#### *4. Шкала интернальности в области производственных отношений (Ип)*

Высокие показатели – человек считает свои действия важным фактором в организации собственного производства, складывающихся отношениях в коллективе, своих продвижениях.

Низкие показатели говорят о склонности приписывать более важное значение внешним обстоятельствам: руководству, товарищам по работе, везению – невезению.

#### *5. Шкала интернальности в семейных отношениях (Ис)*

Высокие показатели – человек считает себя ответственным за события семейной жизни.

Низкие показатели – человек считает не себя, а своего партнера причиной значимых ситуаций, возникающих в семье.

#### *6. Шкала интернальности в области межличностных отношений (Им)*

Высокие показатели – человек считает себя в силах контролировать свои неформальные отношения с другими людьми, вызывать к себе уважение, симпатию и т. д.

Низкие показатели – человек не считает себя способным активно формировать свой круг общения и склонен считать себя, свои отношения результатом действий своих партнеров.

#### *7. Шкала интернальности в отношении здоровья и болезни (Из)*

Высокие показатели у тех, кто считает себя в значительной степени ответственным за свое здоровье, в болезни обвиняет самого себя и полагает, что выздоровление во многом зависит от его действий, стиля жизни.

Низкие показатели у тех, кто считает здоровье и болезнь результатом случая и надеется, что выздоровление наступит в результате действий других людей, прежде всего врачей.

### ***Домашнее задание***

Опишите полученные результаты по одной из предложенных методик (по индивидуальному выбору), используя примерный план:

- раскрытие понятия «внутренний контроль личности»;
- влияние внутреннего контроля личности на особенности поведения и межличностные отношения;
- анализ индивидуальных особенностей выраженности интернальности – экстернальности;

- возможные пути самокоррекции и саморазвития внутреннего контроля;
- заключение по результатам исследования.

### ***Список рекомендуемой литературы***

*Бажин Е. Ф.* Метод исследования субъективного контроля [Текст] / Е. Ф. Бажин, Е. А. Голынкина, А. М. Эткинд // Психол. журн. 1984. Т. 5, № 3. С. 152–162.

*Елисеев О. П.* Конструктивная типология и психодиагностика личности [Текст] / О. П. Елисеев. Псков: Изд-во Псков. обл. ин-та усоверш. учителей, 1994. 280 с.

*Майерс Д.* Социальная психология [Текст] / Д. Майерс. СПб.: Питер, 1996. 684 с.

*Муздыбаев К.* Психология ответственности [Текст] / К. Муздыбаев. Л.: Наука, 1983. 240 с.

*Популярная психология* [Текст]: хрестоматия. М.: Просвещение, 1990. 340 с.

*Хьелл Л.* Теории личности [Текст]: (основные положения, исследования и применения) / Л. Хьелл, Д. Зиглер. СПб.: Питер-пресс, 1997. 606 с.

## **Тема 4**

### **ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ХАРАКТЕРА И ИХ ПРОЯВЛЕНИЯ В СОЦИУМЕ**

*Цель занятия* – изучить индивидуальные особенности характера и их влияние на межличностные отношения.

*Задачи:*

1. Актуализировать основные подходы к описанию структуры личности.
2. Ознакомиться с методикой диагностики индивидуальных особенностей характера, предложенной Н. И. Рейнвальд.
3. Провести диагностику индивидуальных особенностей характера и обработку полученных результатов.
4. Интерпретировать полученные данные с учетом индивидуальных особенностей и наметить возможные пути самокоррекции.

#### **Основные теоретические положения**

*Характер* – индивидуальное сочетание устойчивых психологических особенностей человека, обуславливающих типичный для данного субъекта способ поведения в определенных жизненных условиях и обстоятельствах.

Характер наиболее полно отражает структуру личности, образует ее «каркас». Это подструктура личности, наложенная на ее остальные подструктуры.

Характер является формируемым психологическим новообразованием личности, подвергающимся коррекции и самокоррекции в процессе социализации.

Черты характера помогают (или мешают) личности устанавливать правильные взаимоотношения с людьми, проявлять выдержку и самообладание в решении сложных жизненных вопросов, отвечать за свои действия и поведение в обществе.

Характер можно исследовать, изучая отдельные свойства, входящие в его структуру.

## Методика диагностики

Личностный опросник индивидуальных особенностей характера является модифицированным вариантом методики Н. И. Рейнвальд.

Автор данного опросника, опираясь на исследования отечественных и зарубежных психологов, а также на свои собственные, предпринял попытку выявить минимальное количество ведущих качеств личности, наиболее адекватно выражающих ее общественную сущность, психологическую структуру и индивидуальные особенности характера.

В результате проведенного анализа были выбраны пять наиболее важных, базовых свойств личности:

1. *Организованность* – целесообразное планирование, самоконтроль, умение распоряжаться своими физическими и умственными возможностями, доводить начатое дело до завершения.

2. *Трудолюбие* – стремление к активной созидательной деятельности, проявляющееся в поиске возможностей полезного приложения своих сил, удовлетворенность самостоятельно достигнутыми результатами труда.

3. *Коллективизм* – действенный учет потребностей, прав и интересов других людей, умение видеть их нужды; готовность к взаимодействию, доброжелательность.

4. *Любознательность* – стремление как можно шире и глубже ознакомиться с разными сторонами окружающего мира.

5. *Эстетическое развитие* – способность видеть прекрасное в окружающем, наслаждаться им и строить свою деятельность по законам красоты.

Все эти свойства личности складываются и закрепляются в повторно осуществляемой деятельности человека, представляя собой предрасположенность к соответствующим действиям, другими словами, социальные установки, ценностные ориентации. В первом свойстве – организованности – волевые качества личности взяты в отрыве от содержания ее направленности. Это свойство имеет очень большое значение для итоговой результативности деятельности. Остальные четыре свойства включают в себя мотивацию, наиболее специфичную для формирующейся личности как члена общества. Каждое из пяти свойств вместе с противоположным ему качеством (неорганизован-

ность, отвращение к труду, эгоизм и т. д.) выступает как своеобразная ось, к которой тяготеет множество близких (родственных) черт. Они могут быть названы «переменными личности», поскольку имеют разную степень выраженности и доступны измерению по проявлениям в деятельности.

### ***Инструкция***

Вы участвуете в исследовании индивидуальных особенностей личности, которое проводится с целью помочь Вам разобраться в себе и наметить пути самовоспитания. Прочитав вопрос, ответьте на него либо «да» (+), либо «нет» (–), либо «не знаю» (?). Представляя свое поведение в той или иной ситуации, старайтесь быть объективным. Опросник имеет контрольную шкалу достоверности.

### ***Бланк ответов***

Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ	Номер вопроса	Ответ
1		2		3		4		5	
6		7		8		9		10	
11		12		13		14		15	
16		17		18		19		20	
21		22		23		24		25	
26		27		28		29		30	
31		32		33		34		35	
36		37		38		39		40	
41		42		43		44		45	
46		47		48		49		50	
51		52		53		54		55	
56		57		58		59		60	

### ***Текст опросника***

1. С вечера я планирую свои дела на будущий день.
2. Черновую работу (мытьё полов, посуды и т.п.) выполняю с неохотой.
3. Жизнь группы проходит мимо меня.
4. У меня не хватает времени (или нет желания) следить за книжными новинками.

5. Я люблю петь, напевать какую-нибудь мелодию.
6. Я всегда радуюсь успехам других людей.
7. Свои обещания я всегда выполняю.
8. У меня постоянно возникают идеи о том, что можно сделать в группе.
9. Из источников информации предпочитаю только телевидение и кино.
10. Мое тело откликается на танцевальную музыку.
11. Часто мне не удается сделать то, что я наметил.
12. Могу несколько часов подряд заниматься физической работой.
13. Выполнение общественных обязанностей в группе, институте приносит мне удовлетворение.
14. Иногда я говорю вслух не то, что думаю.
15. Бывает, что во время театрального действия я ем конфеты, мороженое.
16. На моем рабочем столе обычно порядок.
17. В период вынужденной бездеятельности (болезнь, ожидание чего-либо) я нахожу себе занятие.
18. На собраниях предпочитаю молчать, хотя имею свою точку зрения.
19. Занимаясь умственной работой, могу жертвовать развлечениями, отдыхом.
20. Несколько раз в жизни мне пришлось солгать.
21. Как правило, затягиваю ответ на полученное письмо.
22. Часто у меня не хватает терпения довести начатое дело до конца.
23. Я всегда бываю согласен с той оценкой, которую мне ставит преподаватель.
24. Уровень моих умственных достижений вполне достаточен.
25. Читая книгу я, как правило, пропускаю описания природы.
26. Иногда я только делаю вид, что понимаю собеседника, чтобы не показаться глупым.
27. Правила поведения в общественных местах я всегда выполняю.
28. Я всегда радуюсь, когда получаю трудное задание (повышенной сложности).
29. Мои интересы требуют терпения, усидчивости.



30. Я тщательно слежу за своей внешностью.
31. Занятость общественной, домашней работой, спортом и т.п. неблагоприятно сказывается на моих занятиях.
32. Люблю оттягивать работу в надежде на то, что мне помогут.
33. Если мой товарищ отстает в учебе, нахожу возможность помочь ему.
34. Ради собственного маленького открытия часами решаю одну и ту же проблему.
35. Если передают классическую музыку, а не эстраду, я выключаю приемник.
36. Ситуация, когда на один день выпадает три практических занятия, не застает меня врасплох, так как подготовку к ним планирую заранее.
37. Домашний труд меня не обременяет.
38. Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нужно помочь в беде.
39. Учебника мне вполне достаточно, чтобы подготовиться к семинару.
40. Собираю книги по искусству, репродукции.
41. Часто убегаю на занятия, не успев позавтракать.
42. Люблю длительные перерывы в занятиях, работе.
43. Если отвечающий (студент) не может связать двух слов, мне смешно.
44. При любых обстоятельствах предпочитаю работу развлечениям.
45. Красиво сделанная вещь наталкивает меня на создание чего-то подобного.
46. Могу пропустить занятие без веских оснований.
47. При выполнении хозяйственных дел, например, во время похода я чувствую себя неуверенно.
48. Пожилые люди раздражают меня своей ворчливостью, медлительностью.
49. Я люблю учиться.
50. Когда присутствую на концерте, у меня возникает желание тоже стать исполнителем.
51. Я прихожу в институт за пять-десять минут до начала занятий.

52. Главное для меня – сделать работу в срок, а качество – как выйдет.

53. Если меня покритикуют, в долгу не останусь.

54. Когда сокурсники обмениваются интересной информацией, я, как правило, только слушаю.

55. В моей жизни были ситуации, о которых не хочется вспоминать.

56. Утром я обязательно делаю зарядку.

57. Вернувшись домой в грязной обуви, я сразу же привожу ее в порядок.

58. У меня много друзей.

59. Мне всегда важно докопаться до сути явления.

60. Иногда я шелкаю семечки, ем что-нибудь на лекции, в кино, трамвае.

### **Обработка результатов**

Последовательность обработки результатов:

1. Подсчитывается общая сумма совпадений ответов с ключом по шкале «Искренность». Если сумма баллов равна шести и более, то ответы рассматриваются как необъективные: отвечающий был недостаточно искренним.

2. Суммируется количество баллов по каждой шкале. В случае совпадения ответов с ключом подсчет баллов производится следующим образом: «да» – 2 балла, «нет» – 2 балла, «?» – 1 балл.

### **Ключ**

Шкалы											
Организованность		Трудовлюбие		Коллективизм		Любознательность		Эстетическое развитие		Искренность	
Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет
1	11	12	2	8	3	19	4	5	15	6	14
16	21	17	22	13	18	29	9	10	25	7	20
36	31	37	32	33	43	34	24	30	35	23	26
51	41	57	42	38	48	49	39	40	60	27	55
56	46	–	47	58	53	59	54	45	–	28	–
–	–	–	52	–	–	–	–	50	–	44	–

*Уровни выраженности:*

- 0–8 баллов – низкий уровень выраженности: качество проявляется крайне редко, значимую роль играют внешние условия, жизненная необходимость, боязнь наказания;
- 9–13 баллов – средний уровень выраженности: проявление качества связано с оценкой смысла и значения ситуации, своего поведения, своей роли в ней;
- 14–20 баллов – высокий уровень выраженности: качество является устойчивой, ведущей особенностью характера.

***Интерпретация результатов***

Интерпретация полученных показателей диагностируемых свойств осуществляется с учетом их особенностей и жизненных проявлений.

1. *Организованность*, в отличие от остальных четырех фундаментальных свойств личности, выражающих ее направленность, представляет собой как бы формальную характеристику личности и деятельности.

Приведем важнейшие показатели организованности и соответственно неорганизованности (табл. 2).

Таблица 2

**Уровень развития организованности**

Высокие показатели	Низкие показатели
Целеустремленность. Соблюдение режима труда и отдыха	Отсутствие значительной цели. Отсутствие дальней перспективы в деятельности. Отсутствие четкого режима труда и отдыха
Планомерность деятельности. Умение включаться в согласованную совместную деятельность, доводить начатое дело до конца	Неумение выделить основные этапы, выбрать главные звенья в работе. Беспорядочная деятельность. Неумение включаться в коллективную деятельность, доводить начатое дело до завершения
Способность к волевому усилию в различных видах деятельности. Выдержка, самоконтроль, самообладание	Неспособность к волевому усилию в деятельности. Импульсивность поведения. Недостаточный самоконтроль. Повышенная внушаемость и упрямство

Таким образом, об уровне организованности мы судим по характеру использования времени, умению или неумению применять рациональные приемы учебной (трудовой) деятельности, наличию или отсутствию способности к волевому усилию, самообладанию, самоконтролю.

2. Чрезвычайно важным свойством личности является *трудолюбие* – явственно выраженное стремление трудиться.

Об уровне развития трудолюбия можно судить по следующим показателям (табл. 3).

Таблица 3

Уровень развития трудолюбия

Высокие показатели	Низкие показатели
Поиск труда	Избегание труда
Способность к трудовому усилию, умение заставить себя включиться в деятельность, выполнить работу	Отвращение к трудовому усилию, лень, пассивность
Отрицательные эмоциональные состояния при длительном вынужденном безделье (в больнице, на отдыхе и т. д.)	Положительные эмоции при отсутствии возможности заниматься серьезным делом

3. *Коллективизм* можно назвать ведущим, системообразующим свойством любой прогрессивной личности, реально признающей права человека.

Об уровне и особенностях сформированности коллективизма или его противоположности – индивидуализма (эгоизма) в структуре личности можно судить по проявлению в деятельности полярных пар показателей (табл. 4).

4. *Любознательность* – тяга к знанию и пониманию, связанная со способностью удивляться, глубоко вникать в заинтересовавшие явления, – представляет собой важнейшее условие полноценного овладения знаниями, преодоления формализма в обучении и труде.

О развитии этого качества личности говорят показатели, представленные в табл. 5.

Таблица 4

## Уровень сформированности коллективизма

Высокие показатели	Низкие показатели
Стремление к самоутверждению полезными для общества делами. Добросовестность, ответственность	Оценка ситуации, людей с точки зрения пользы для себя лично. Потребительство, безответственность
Доброжелательность, отзывчивость, способность уступать, радоваться успехам других, готовность к оказанию помощи, терпение	Зависть, злорадование, стремление воспрепятствовать чужому успеху. Высокомерие, грубость, жесткость, неуступчивость
Бережное отношение к результатам труда других людей, к окружающим	Небрежность, неаккуратность, неуважительное отношение к окружающим

Таблица 5

## Уровень развития любознательности

Высокие показатели	Низкие показатели
Активность в поиске информации, выявлении новых проблем. Склонность задавать вопросы, «докапываться до сути», внимательность, наблюдательность	Неумение (и нежелание) замечать проблемы, встающие в жизни и заключенные в источниках информации. Удовлетворенность пассивным потреблением информации
Широта и устойчивость интересов, увлеченность	Узость круга интересов, их неустойчивость, примитивность, пребывание в состоянии скуки
Самостоятельность и творчество в познавательной деятельности. Неудовлетворенность достигнутым уровнем знаний и умений. Склонность к отдаче постоянно приобретаемой информации	Отказ от решения познавательных задач при малейших (небольших) затруднениях, репродуктивный характер познавательной деятельности. Отсутствие стремления к отдаче

5. Формирование духовно богатой личности предполагает также высокий уровень ее *эстетического развития*. Оно выражается в следующих показателях (табл. 6).

Таблица 6

**Уровень эстетического развития**

Высокие показатели	Низкие показатели
Чувствительность к прекрасному, эстетических вкус	Безразличие к прекрасному
Многосторонний характер увлечений, широта эстетических интересов	Узость и примитивность круга эстетических интересов
Стремление и способность создавать прекрасное, включая доведение до эстетического совершенства результатов своего труда	Неумение создавать прекрасное, доводить до совершенства результаты труда

Достаточный уровень выраженности у ребенка, подростка, юноши или взрослого системы ведущих структурных свойств личности (в их положительном варианте) является показателем здорового развития личности в общественно ценном направлении. На этой основе своевременно и интенсивно формируются более сложные личностные образования, такие как научное мировоззрение, активная жизненная позиция индивида и многочисленные реализующие их черты характера.

***Домашнее задание***

Опишите полученные результаты по следующему примерному плану:

- раскрытие понятий «характер», «индивидуальные особенности характера»;
- влияние индивидуальных особенностей характера на поведение, учебную деятельность и межличностные отношения;
- анализ индивидуальных особенностей выраженности свойств характера, графическое построение профиля по пяти шкалам (пример дан на рис. 4);
- возможные пути самокоррекции и саморазвития индивидуальных особенностей проявления характера;
- заключение по результатам исследования.

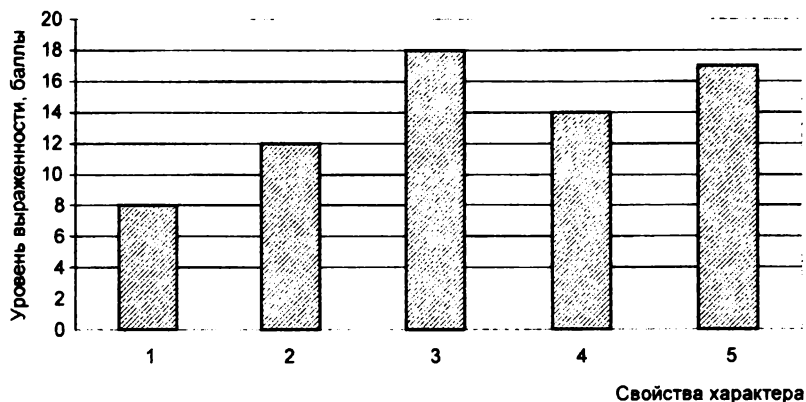


Рис. 4. Пример графического изображения результатов диагностики личностных свойств характера:

1 – организованность; 2 – трудолюбие; 3 – коллективизм;  
4 – любознательность; 5 – эстетическое развитие

### ***Список рекомендуемой литературы***

*Психологический словарь* [Текст]. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Педагогика, 1996.

*Рейнвальд Н. И.* Психология личности [Текст] / Н. И. Рейнвальд. М.: Изд-во Ун-та дружбы народов, 1987. 197 с.

## **Тема 5**

### **ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ ИНДИВИДОМ ГРУППЫ**

*Цель занятия* – изучить особенности восприятия индивидом группы.

*Задачи:*

1. Рассмотреть особенности и типы восприятия индивидом группы.
2. Ознакомиться с методикой «Восприятие индивидом группы», выявляющей преобладание того или иного типа восприятия.
3. Провести диагностику типа восприятия индивидом группы.
4. Интерпретировать полученные данные с учетом индивидуальных особенностей и наметить возможные пути самокоррекции.

#### **Основные теоретические положения**

Межличностное восприятие в группе зависит от множества факторов. Наиболее исследованными из них являются: социальные установки, прошлый опыт, особенности самовосприятия, характер межличностных отношений, степень информированности друг о друге, ситуационный контекст, в котором протекает процесс межличностной перцепции, и т. д. В качестве одного из факторов межличностного восприятия выступает отношение к объекту восприятия. Однако на межличностное восприятие могут влиять не только межличностные отношения, но и отношение индивида к группе. Восприятие индивидом группы является важным моментом в исследовании межличностного восприятия, связывая между собой два различных социально-перцептивных процесса.

Выделяют три типа восприятия индивидом группы. В качестве показателя выступает роль группы в индивидуальной деятельности воспринимающего (табл. 7).

1. *Индивид воспринимает группу как помеху своей деятельности или относится к ней нейтрально.* Группа не представляет собой



самостоятельной ценности для индивида. Это проявляется в уклонении от совместных форм деятельности, предпочтении индивидуальной работы, ограничении контактов. Этот тип восприятия индивидом группы называется *индивидуалистическим*.

2. *Индивид воспринимает группу как средство, способствующее достижению тех или иных индивидуальных целей.* При этом группа воспринимается и оценивается с точки зрения ее «полезности» для индивида. Отдается предпочтение более компетентным членам группы, способным оказать помощь, взять на себя решение сложной проблемы или послужить источником необходимой информации. Данный тип восприятия индивидом группы называется *прагматическим*.

3. *Индивид воспринимает группу как самостоятельную ценность.* На первый план для такого индивида выступают проблемы группы и ее отдельных членов, наблюдается заинтересованность как в успехе каждого члена группы, так и группы в целом, стремление внести свой вклад в групповую деятельность. Имеет место потребность в коллективных формах работы. Этот тип восприятия индивидом группы называют *коллективистическим*.

Таблица 7

Типы восприятия индивидом группы

Тип	Роль группы в индивидуальной деятельности	Стадия развития группы
Индивидуалистический	Группа – помеха или нечто индифферентное	Диффузная группа
Прагматический	Группа – средство для достижения цели	Ассоциация
Коллективистический	Группа – самоцель	Коллектив

В основе каждого из трех типов восприятия индивидом группы лежит определенный вид направленности личности воспринимающего.

*Направленность личности* – это совокупность устойчивых мотивов, ориентирующих деятельность личности, относительно независимых от текущих ситуаций. Направленность характеризуется интересами, склонностями, убеждениями и идеалами личности, выражающими ее мировоззрение.

Виды направленности:

- *Личная направленность* (направленность на себя) создается преобладанием мотивов собственного благополучия, стремлением к личному первенству, престижу. Человек с такой направленностью прежде всего бывает занят самим собой, своими чувствами, переживаниями и мало реагирует на потребности людей вокруг себя. В работе он видит прежде всего возможность удовлетворить свои притязания вне зависимости от интересов других сотрудников.

- *Направленность на взаимные действия* имеет место тогда, когда поступки человека определяются потребностью в общении, стремлением поддерживать хорошие отношения с товарищами по работе. Такой человек проявляет интерес к совместной деятельности, хотя это может и не способствовать успешному выполнению задания или его фактическая помощь может быть минимальной.

- *Деловая направленность* (направленность на задачу) отражает преобладание мотивов, порождаемых самой деятельностью, увлечение процессом деятельности, бескорыстное стремление к познанию, овладению новыми навыками и умениями. Обычно человек с такой направленностью стремится к сотрудничеству с коллективом и к достижению наибольшей продуктивности деятельности группы, а потому пытается доказать точку зрения, которую считает полезной для выполнения поставленной задачи.

Описанные выше виды направленности, как и типы восприятия индивидом группы, строго не разделяются, а встречаются чаще всего в сочетании.

### **Методика диагностики**

На основании трех вышеописанных гипотетических типов восприятия индивидом группы был разработан тест-опросник (Е. В. Моисейко, И. К. Нелисова, 1982), выявляющий преобладание того или иного типа.

При создании теста-опросника «Восприятие индивидом группы» использовались суждения из теста направленности личности, разработанного чешскими учеными В. Смекало, М. Кучера, и методики определения уровня социально-психологического развития коллектива.

Тест-опросник состоит из 14 пунктов – суждений, содержащих три альтернативных варианта. В пунктах опросника альтернативные

варианты ответа расположены в случайном порядке, каждый из них соответствует одному из трех типов восприятия индивидом группы. Опросник создан с учетом специфики учебных групп и применялся для исследования перцептивных процессов в группах интенсивного обучения иностранным языкам.

### ***Инструкция***

На каждый пункт опросника возможны три варианта ответа, обозначенных соответственно буквами «а», «б», «в». Из предложенных вариантов ответа на каждый пункт выберите тот, который наиболее полно отражает Вашу точку зрения. В бланке ответов в графе с соответствующим номером вопроса поставьте под буквой, обозначающей выбранный Вами вариант ответа, крестик. На каждый вопрос может быть дан только один ответ. Помните, что «плохих» или «хороших» ответов в данном опроснике нет.

### ***Бланк ответов***

1			2			3			4			5			6			7		
а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в
8			9			10			11			12			13			14		
а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в	а	б	в

### ***Текст опросника***

1. Лучшими партнерами в группе я считаю тех, кто:
  - а) знает больше, чем я;
  - б) все вопросы стремится решать сообща;
  - в) не отвлекает внимание преподавателей.
2. Лучшими преподавателями являются те, которые:
  - а) имеют индивидуальный подход;
  - б) создают условия для помощи со стороны других;
  - в) создают в коллективе атмосферу, в которой никто не боится высказаться.
3. Я рад, когда мои друзья:
  - а) знают больше, чем я, и могут мне помочь;
  - б) умеют самостоятельно, не мешая другим, добиваться успехов;
  - в) помогают другим, когда представится случай.

4. Больше всего мне не нравится, когда в группе:
- а) некому помогать;
  - б) мне мешают при выполнении задач;
  - в) остальные слабее подготовлены, чем я.
5. Мне кажется, что я способен на максимальное, когда:
- а) я могу получить помощь и поддержку со стороны других;
  - б) мои усилия достаточно вознаграждены;
  - в) есть возможность проявить инициативу, полезную для всех.
6. Мне нравятся коллективы, в которых:
- а) каждый заинтересован в улучшении результатов всех;
  - б) каждый занят своим делом и не мешает другим;
  - в) каждый может использовать других для решения своих задач.
7. Учащиеся оценивают как самых плохих таких преподавателей, которые:
- а) создают дух соперничества между учениками;
  - б) не уделяют им достаточного внимания;
  - в) не создают условий для того, чтобы группа помогала им.
8. Больше всего удовлетворение в жизни дает:
- а) возможность работы, когда никто не мешает;
  - б) возможность получения новой информации от других людей;
  - в) возможность сделать полезное другим людям.
9. Основная роль школы должна заключаться:
- а) в воспитании людей с развитым чувством долга перед другими;
  - б) в подготовке приспособленных к самостоятельной жизни людей;
  - в) в подготовке людей, умеющих извлекать помощь из общения с другими людьми.
10. Если перед группой стоит какая-то проблема, то я:
- а) предпочитаю, чтобы другие решили эту проблему;
  - б) предпочитаю работать самостоятельно, не полагаясь на других;
  - в) стремлюсь внести свой вклад в общее решение проблемы.
11. Лучше всего я бы учился, если бы преподаватель:
- а) имел ко мне индивидуальный подход;
  - б) создавал условия для получения мной помощи со стороны других;
  - в) поощрял инициативу учащихся, направленную на достижение общих целей.

12. Нет ничего хуже того случая, когда:

- а) ты не в состоянии самостоятельно добиться успеха;
- б) чувствуешь себя ненужным в группе;
- в) тебе не помогают окружающие.

13. Больше всего я ценю:

- а) личный успех, в котором есть доля заслуги моих друзей;
- б) общий успех, в котором есть и моя заслуга;
- в) успех, достигнутый ценой собственных усилий.

14. Я хотел бы:

- а) работать в коллективе, в котором применяются основные приемы и методы совместной работы;
- б) работать индивидуально с преподавателем;
- в) работать со сведущими в данной области людьми.

### ***Обработка и интерпретация результатов***

Подсчитывается общая сумма баллов отдельно по каждому типу восприятия индивидом группы в соответствии с ключом.

#### ***Ключ***

Тип восприятия индивидом группы		
индивидуалистический	коллективистический	прагматический
1 в	1 б	1 а
2 а	2 в	2 б
3 б	3 в	3 а
4 б	4 а	4 в
5 б	5 в	5 а
6 б	6 а	6 в
7 б	7 а	7 в
8 а	8 в	8 б
9 б	9 а	9 в
10 б	10 в	10 а
11 а	11 в	11 б
12 а	12 б	12 в
13 в	13 б	13 а
14 б	14 а	14 в

Интерпретация результатов производится в соответствии с рассмотренными выше типами.

### **Домашнее задание**

Дайте описание полученных результатов по плану:

- раскрытие понятий «направленность личности», «тип восприятия индивидом группы»;
- влияние индивидуальных особенностей типа восприятия индивидом группы на особенности поведения и межличностные отношения;
- анализ индивидуальных особенностей типа восприятия индивидом группы, графическое отображение результатов диагностики (пример показан на рис. 5).

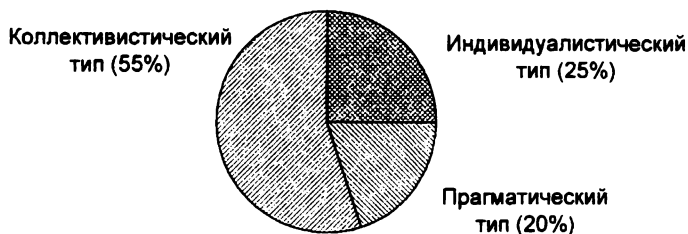


Рис. 5. Пример графического отображения результатов диагностики

### **Список рекомендуемой литературы**

Андреева Г. М. Социальная психология [Текст] / Г. М. Андреева. М., 1988. 432 с.

Моисейко Е. В. Методика исследования социально-психологической ориентации личности в группе [Текст] / Е. В. Моисейко, И. К. Нелисова // Активизация учебной деятельности. М., 1982. Вып. 2.

Психологические и психофизиологические особенности студентов [Текст] / под ред. Н. М. Пейсахова. Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1977. 235 с.

## **Тема 6**

# **СОЦИОМЕТРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В ГРУППЕ. МЕТОДИКА СОЦИОМЕТРИИ**

*Цель занятия* – изучение структуры взаимоотношений в группе с помощью методики социометрии.

*Задачи:*

1. Рассмотреть особенности социометрического метода исследования структуры взаимоотношений в группе.
2. Ознакомиться с методикой социометрии.
3. Провести диагностику структуры взаимоотношений в группе.
4. Интерпретировать полученные данные, построить социограммы.

## **Основные теоретические положения**

### **Основные понятия**

*Социометрия* (социометрический тест) – метод исследования субъективных взаимоотношений – выборов в малой группе. Это вид испытаний для определения степени психологических реакций человека на окружающих людей в различных ситуациях, выявления взаимных чувств, симпатии и неприязни в группе.

*Критерий выбора* – основание для определения наиболее желательных параметров (совместный труд, отдых, общение, дружба и т. д.).

*Социоматрица* – отражение данных социометрического опроса в виде таблицы.

*Социограмма* – способ представления межличностных отношений в виде графосхемы, отражающей системы связей между членами группы.

*Микрогруппа* – группа взаимного расположения, основанная на взаимных выборах.

*Социометрический статус* – положение учащегося в системе межличностных отношений, отражающее степень его признания членами группы, меру приязни, личного предпочтения.

*Роль* – социальная функция человека в группе или добровольно выбранная человеком модель поведения.

### **Особенности социометрической теории Я. Морено**

Основоположителем социометрии является известный американский психолог и психиатр Я. Морено (J. L. Moreno). Работая в конце Первой мировой войны в лагере беженцев, он обнаружил, что более благополучные беженцы были очень дружелюбны и отзывчивы, тогда как в хибарах больных наблюдалось раздражение и натянутые отношения. Впечатления, почерпнутые Я. Морено в лагере, продолжали занимать его и после войны. Спустя время он не только осознал силу социальных отношений, но и на основе этой силы решил создать социальную «вселенную», движущими компонентами которой являлись притяжение (симпатия) и отталкивание (антипатия). Встал вопрос: каким же образом включить их в социальный эксперимент без потери содержательности? Старый социологический метод наблюдения и описания Я. Морено считал непригодным, поэтому им был разработан новый метод социометрии.

Социометрический тест является одним из наиболее распространенных и имеющих практическое значение методов исследования межличностных отношений в настоящее время. Этот тест позволяет дать количественную оценку выборов индивидов, а также информацию о позициях индивидов в группе.

Социометрический метод представляет собой особый вид испытаний для выявления степени определенных психологических реакций человека на окружающих людей в различных ситуациях. Социометрический тест имеет своей целью измерение чувства симпатии или антипатии между членами группы, проявляющегося в межличностных отношениях. Тест представляет собой специальную технику измерения эмоциональных отношений в группе, выражающуюся в различных оценках и суждениях одних членов группы относительно других в плане желания или нежелания взаимодействовать друг с другом.

С помощью данных социометрии можно рассчитать позицию каждого члена группы в системе ее межличностных отношений (статус), выявить микрогруппировки, лидерство, определить психологический климат. Тест позволяет дать количественную характеристику выборов индивидов в отношении друг друга, но не объясняет причин сложившихся предпочтений и отвержений.



Я. Морено предложил шесть правил, которые, как он считал, должны быть использованы при проведении социометрического исследования:

1. Границы группы, в которой проводится тест, должны быть четко обозначены.
2. Индивиды должны делать неограниченное число выборов.
3. Индивиды должны быть опрошены с целью выявления их выборов в терминах определенного критерия.
4. Результаты социометрического теста должны быть использованы для того, чтобы реконструировать группу.
5. Индивиды должны делать выборы самостоятельно.
6. Вопросы должны быть понятны всем членам группы.

В настоящее время эти правила в классической, традиционной форме не используются. Отклонения чаще наблюдаются во 2-м и 4-м пунктах.

Тест применяется для изучения взаимоотношений в малых группах (13–15 человек). Степень надежности теста повышается, если:

- критерии выбора значимы для группы;
- группа имеет опыт совместной деятельности.

## **Методика измерения межличностных отношений**

### *Процедура измерения*

Процедура измерения включает следующие этапы:

1. Определение вариантов выборов, т. е. величины социометрического ограничения (сколько выборов может сделать опрашиваемый, отвечая на предложенные вопросы).
2. Выбор наиболее эффективных критериев опроса членов группы. В качестве критерия выступает вопрос, на который предлагается ответить испытуемому.

Виды критериев:

- деловой («С кем бы Вы хотели остаться в учебной группе, если она будет переформирована?»);
- эмоциональный («К кому из своих товарищей по группе Вы бы обратились в трудную минуту?»);
- коммуникативный («С кем из товарищей по группе Вы бы хотели провести каникулы?»);
- функционально-ролевой («Кто из членов группы, по Вашему мнению, может руководить?»).

3. Организация и проведение социометрического опроса. Данный этап включает в себя следующие компоненты:

- мотивирование участников исследования (необходимо убедительно раскрыть цель обследования, сделать ее лично значимой для членов группы);

- предъявление участникам социометрических карточек, в которых помещены предлагаемые им вопросы и подготовлено место для ответа.

Задача опрашиваемых – ответить на вопросы, делая выборы, отражающие их личностные предпочтения.

4. Интерпретация полученных данных с помощью графических и количественных методов.

Ответы участников исследования из социометрических карточек переносятся в социометрическую матрицу (табл. 8).

Таблица 8

Социометрическая матрица

№ п/п	Фамилии тех, кто выбирает	Фамилии тех, кого выбирают															Взаим- ные вы- бо- ры
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
1	Абрамов		1	3								2					2
2	Васин	1			3							2					2
3	Иванов									3	2		1				2
4	Зайцев							1				3			2		2
5	Краюхин			1						3			2				1
6	Малышев			1							2		3				1
7	Миронов				1		2								3		1
8	Петров			1						3			2				2
9	Сидоров					3			2						1		2
10	Скворцов			1					2				3				1
11	Славин	2	1		3												3
12	Смирнов			2			3		1								3
13	Столин			1		3			2								0
14	Тельцов			3		1	2										0
15	Травкин			2						1	3						0
Количество выборов		2	2	9	3	3	3	1	5	3	3	3	5	0	3	0	–
Количество баллов		5	6	21	5	5	7	3	12	3	5	5	9	0	6	0	–

*Принцип подсчета баллов:*

- 1-е место – 3 балла;
- 2-е место – 2 балла;
- 3-е место – 1 балл.

Взаимные выборы отражают психологическую комфортность в группе.

Количество полученных баллов позволяет определить статус члена группы.

### ***Графическое представление полученных результатов***

Для более наглядного описания межличностных отношений в группе используют социограмму, которая бывает двух видов:

1. *Групповая*, представляющая взаимоотношения во всей группе:

- Социограмма-мишень (представляет собой систему концентрических окружностей, количество которых равно максимальному количеству выборов, полученных в группе; в центре располагаются лидеры группы, а на крайней окружности – изолированные ее члены) (рис. 6).

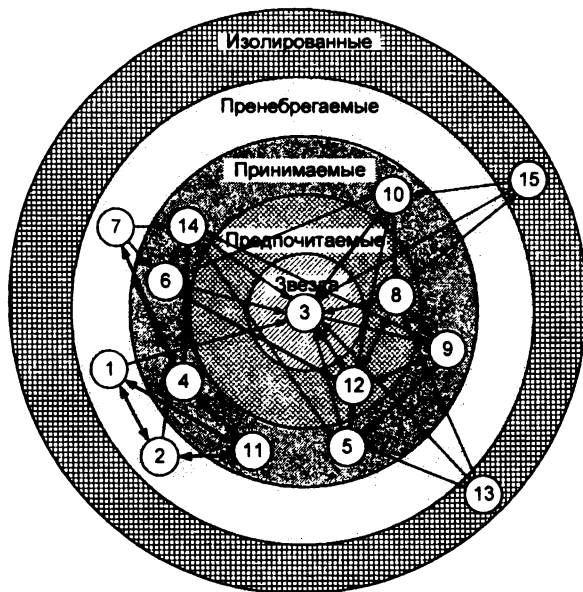


Рис. 6. Социограмма-мишень:  
← односторонний выбор; ↔ взаимный выбор

• Конвенциональная социограмма (на ней участники исследования изображены в виде кружков, соединенных стрелками, которые показывают выборы; индивиды располагаются по вертикали в зависимости от количества выборов: вверху с наибольшим числом выборов) (рис. 7).

2. *Индивидуальная*, отражающая систему отношений, существующих у одного индивида с другими членами группы.

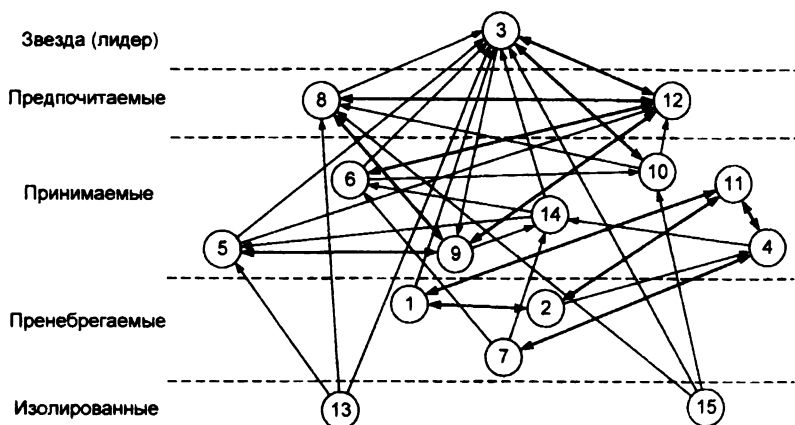


Рис. 7. Конвенциональная социограмма:  
 ← односторонний выбор; ↔ взаимный выбор

### ***Вторичная обработка данных***

Социометрия позволяет определить:

- 1) микрогруппировки по матрице взаимных выборов;
- 2) неофициального лидера по функционально-ролевому критерию (количество баллов определяется путем подсчета количества выборов для каждого члена группы);
- 3) статус члена группы на основе оценок по следующей формуле:

$$St = \frac{\Sigma m}{2(n-1)},$$

где  $\Sigma m$  – сумма баллов, полученных одним членом группы;  
 $n$  – число членов группы.

*Показатель статуса:*

- больше 0,54 – высокий;
- 0,25–0,54 – средний;
- меньше 0,25 – низкий.

Групповой коэффициент взаимности определяется по формуле

$$K_{\text{в}} = \frac{\Sigma \text{в}}{3n},$$

где  $\Sigma \text{в}$  – число взаимных выборов в группе;

$n$  – число членов группы.

Социометрия имеет достоинства и недостатки.

*Сильные стороны социометрии:*

1. Позволяет оценить социально-психологическую совместимость членов группы.
2. Дает возможность вскрыть систему неформальных взаимоотношений.
3. Определяет статус каждого члена группы и уровень его удовлетворенности общением.
4. Позволяет выявить существенные закономерности как в поведении отдельных личностей, так и в деятельности группы.
5. Позволяет быстро и достаточно глубоко познакомиться с коллективом.
6. Отличается легкостью в применении и обработке результатов.
7. Не требует специальной подготовки бланков-ответов.
8. Исследователь сам варьирует ситуацию обследования.
9. Предоставляет наглядное (графическое) отображение результатов.
10. Дает возможность числового ранжирования членов группы.
11. Может дать ценный материал для теоретической и практической разработки мероприятий по социальному развитию коллектива.
12. Многоактная социометрия позволяет отследить динамику групповой структуры.

*Слабые стороны социометрии:*

1. Дает преимущественно количественную информацию.
2. Неанонимность методики требует дополнительной мотивации опрашиваемых.
3. Объем выборки ограничен (17–20, максимум 36 человек).
4. Одноактная социометрия дает лишь «срез», приблизительную «фотографию» групповой структуры.

5. При использовании нескольких критериев процедура обработки усложняется (для каждого критерия требуется составление матрицы и социограммы).

6. Возможно применение только на группе, члены которой имеют опыт совместной работы.

7. Субъективный подход к природе полученной информации о взаимоотношениях людей.

8. Невозможно дать оценку надежности данных на малых выборках без привлечения других методов исследования.

9. Проведение социометрии требует присутствия всех членов группы, что не всегда осуществимо.

### ***Контрольные вопросы***

1. Назовите основные положения теории Я. Морено.

2. Что такое социометрический критерий? Какие виды критериев Вы знаете?

3. Назовите способы графического представления результатов социометрии. В чем их преимущество?

4. Что в себя включает вторичная обработка социометрических данных?

5. Каковы сильные и слабые стороны данной методики?

6. Назовите социометрические индексы и укажите их возможности.

### ***Список рекомендуемой литературы***

*Лейтц Г.* Классическая психодрама Я. Морено [Текст] / Г. Лейтц. М., 1994. 352 с.

*Методы социальной психологии* [Текст] / под ред. Е. С. Кузьмина. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1977. 128 с.

*Морено Дж.* Социометрия [Текст] / Дж. Морено. М., 1958.

Практикум по психологии [Текст]: учеб. пособие для инж.-пед. спец. / В. М. Шевелев [и др.]; Свердл. инж.-пед. ин-т. Свердловск, 1988. 116 с.

*Фридман Л. М.* Изучение личности учащегося и ученических коллективов [Текст]: кн. для учителя / Л. М. Фридман, Т. А. Пушкина, И. Я. Купланович. М.: Просвещение, 1988. 208 с.

*Шевандрин Н. И.* Социальная психология в образовании [Текст]: учеб. пособие / Н. И. Шевандрин. М.: ВЛАДОС, 1995. 544 с.

## **Тема 7**

### **ГРУППОВАЯ СПЛОЧЕННОСТЬ И ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ЕЕ ФАКТОРЫ**

*Цель занятия* – изучение ценностно-ориентационного единства (ЦОЕ) малых групп.

*Задачи:*

1. Рассмотреть социально-психологические особенности сплоченности группы как самостоятельного феномена.
2. Ознакомиться с методиками, диагностирующими сплоченность группы.
3. Провести диагностику сплоченности учебной группы.
4. Интерпретировать полученные данные с учетом индивидуально-психологических особенностей группового развития, проанализировать и обсудить положительные и отрицательные стороны полученных показателей, выявить возможности коррекции и дальнейшего развития групповой сплоченности.

#### **Основные теоретические положения**

*Сплоченность* – термин, характеризующий единство группы, групповую и индивидуальную защиту группы в целом и каждого ее члена в частности, взаимопомощь и взаимоподдержку, обеспечивающие «чувство локтя» членов группы. Это важнейший показатель межличностных отношений и уровня развития группы.

*Сплоченность группы* – один из процессов групповой динамики, характеризующий степень приверженности к группе ее членов.

Сплоченность группы означает, что достигнута особая степень развития отношений, а именно такая, при которой все члены группы в наибольшей мере разделяют цели групповой деятельности и те ценности, которые связаны с этой деятельностью.

В то же время нужно отметить, что сплоченность имеет не только положительные характеристики, но и отрицательные (табл. 9).

Исходным в определении сплоченности считается стремление человека сохранить членство в данной группе, сопровождаемое удов-

летворенностью своим пребыванием в ней. Данную тенденцию обуславливает множество факторов, которые, в свою очередь, можно рассматривать как компоненты сплоченности:

- степень привлекательности членов группы;
- полезность группы;
- совместимость и срабатываемость с другими членами группы;
- взаимопонимание и сопереживание;
- ценностно-ориентационное единство.

Таблица 9

### Характеристики сплоченности

Положительные	Отрицательные
Повышение продуктивности деятельности	Недостаточная открытость, замкнутость
Повышение устойчивости к кризисам	Реже высказываются индивидуальные мнения
Снижение уровня межличностных конфликтов	Высокий уровень группового давления
Усиление взаимопонимания и эмоциональной отзывчивости, доброжелательности	Отсутствие инноваций

Групповая сплоченность определяется тремя компонентами:

1) эмоционально-личностной сплоченностью (количество устанавливаемых эмоциональных контактов);

2) предметно-ориентационным единством (проявляется в том, что все члены группы начинают разделять общие цели групповой деятельности);

3) ценностно-ориентационным единством (степень совпадения мнений, оценок, установок и позиций членов группы по отношению к объектам, целям деятельности, лицам, событиям, наиболее значимым для группы в целом).

Учебная группа в процессе своего формирования и развития проходит следующие этапы:

1. *Диффузная группа.* Отношения между ее членами устанавливаются при непосредственном контакте, взаимодействии, общении и не зависят от содержания, целей, значимости целей групповой деятельности. Для такой группы характерно отсутствие психологического единства, появление микрогруппировок. Взаимоотношения



членов группы складываются на основе таких факторов, как привлеченность, частота контактов и т. д. Наряду с лидерами-организаторами в такой группе присутствуют лидеры-дезорганизаторы. Примеры: группа абитуриентов, отряд в пионерском лагере в начале смены.

2. *Группа-ассоциация*. Межличностные отношения в ней уже опосредованы содержанием, целями и ценностями групповой деятельности, которая значима для каждого члена группы. Это достаточно организованная группа со средним уровнем сплоченности, проявляющая активность в собственных индивидуальных интересах. Присутствует групповой эгоизм. Отношения в такой группе чаще всего строятся на основе соперничества, избегания и приспособления. Примеры: учебные группы школ, вузов, кружки и клубы по интересам.

3. *Коллектив*. Это высший уровень развития группы, межличностные отношения в которой опосредуются содержанием, целями, ценностями групповой деятельности, а сама групповая деятельность значима не только для каждого члена группы, но и для всего общества. В коллективе гармонично сочетаются общественные интересы с интересами личными, отношения строятся на уважении и доверии.

Из предложенных характеристик групп следует, что в диффузных группах сплоченность очень низкая, а в коллективах – высокая.

В отечественной психологии в качестве основного показателя сплоченности рассматривается ценностно-ориентационное единство группы.

## **Методики изучения сплоченности группы**

### **Методика «Что важнее?»**

Цель методики – определение уровня ценностно-ориентационного единства группы.

#### ***Инструкция***

Испытуемому предлагается анкета, каждые пять качеств которой характеризуют: отношение к учебе (1, 6, 16, 18, 25); знания (2, 5, 14, 21, 32); стиль поведения и деятельности (3, 7, 9, 12, 27); качества ума

(4, 20, 24, 30, 34); учебно-организационные умения (8, 13, 15, 22, 26); отношение к себе (10, 19, 28, 31, 35); отношение к товарищам (11, 17, 23, 29, 33). Испытуемые должны выбрать из этих 35 качеств только 5, которые, по их мнению, являются необходимыми и наиболее важными для успешного выполнения совместной учебной и производственной деятельности.

### ***Качества личности***

- |                                 |                             |
|---------------------------------|-----------------------------|
| 1. Дисциплинированность         | 19. Требовательность к себе |
| 2. Эрудированность              | 20. Критичность ума         |
| 3. Сознание общественного долга | 21. Духовное богатство      |
| 4. Сообразительность            | 22. Умение объяснять задачу |
| 5. Начитанность                 | 23. Честность               |
| 6. Трудолюбие                   | 24. Инициативность          |
| 7. Идеальная убежденность       | 25. Внимательность          |
| 8. Умение контролировать работу | 26. Ответственность         |
| 9. Тактичность                  | 27. Принципиальность        |
| 10. Самокритичность             | 28. Самостоятельность       |
| 11. Отзывчивость                | 29. Общительность           |
| 12. Общественная активность     | 30. Рассудительность        |
| 13. Умение планировать работу   | 31. Скромность              |
| 14. Любознательность            | 32. Осведомленность         |
| 15. Умение работать с книгой    | 33. Справедливость          |
| 16. Целеустремленность          | 34. Оригинальность          |
| 17. Коллективизм                | 35. Уверенность в себе      |
| 18. Прилежание                  |                             |

### ***Обработка результатов***

Ответы испытуемых сводятся в общую таблицу (табл. 10). В ней в каждой строке отмечаются те пять номеров (качеств), которые выбрал данный испытуемый. Затем по столбцам подсчитывается сумма выборов каждого качества.

Таблица 10

Сводная таблица ответов

№ п/п	Фамилия испытуе- мого	Качества личности												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	...	34	35
1	Антонова	+		+			+	+		+				
2	Буланова			+			+	+		+			+	
3	Васильева	+		+		+		+		+				
4	Дятлова	+			+		+	+			+			
	...													
15	Хохряков		+	+				+		+	+			
Сумма выборов		10	2	10	2	2	11	13	0	9	3		3	2

Коэффициент  $C$ , характеризующий степень ценностно-ориентационного единства группы испытуемых, вычисляют по следующей формуле:

$$C = \frac{1,4n - N}{6N},$$

где  $n$  – сумма выборов, приходящаяся на пять качеств личности, получивших максимальное число выборов;

$N$  – количество испытуемых, принявших участие в эксперименте.

Например, для данных, приведенных в табл. 10, коэффициент ЦОЕ группы будет равен

$$C = \frac{1,4 \cdot (10 + 10 + 11 + 13 + 9) - 15}{6 \cdot 15} = \frac{1,4 \cdot 53 - 15}{90} \approx 0,66.$$

*Уровни выраженности:*

- $C \geq 0,5$  – высокий показатель, свидетельствующий о том, что группу можно считать коллективом;

- $0,3 \leq C < 0,5$  – группа занимает промежуточное положение по уровню развития ЦОЕ (группа-ассоциация);

- $0,2 \leq C < 0,3$  – у группы недостаточный уровень развития ЦОЕ (диффузная группа с отдельными социально-психологическими характеристиками группы-ассоциации);

- $C \leq 0,2$  – группа не обладает ЦОЕ (диффузная группа).

Если наиболее весомые качества принадлежат к одной группе свойств, значит, испытываемые связывают успех своей совместной деятельности с той сферой, которую эти качества характеризуют.

### **Методика «Сколько голов, столько умов»**

Цель методики – определение уровня ценностно-ориентационного единства группы.

#### ***Инструкция***

Вам предлагается оценить известные пословицы: подумайте хорошо над каждой пословицей и поставьте рядом с ее номером знак «+», если Вы согласны с ней, и знак «-», если не согласны.

#### ***Пословицы***

- |   |  |
|---|--|
| 1. Бедность – не порок.                       | 17. Скупость – не глупость.                      |
| 2. Гусь свинье не товарищ.                    | 18. Старый друг лучше новых двух.                |
| 3. Время – деньги.                            | 19. Стыд – не дым, глаза не выест.               |
| 4. Всяк сверчок знай свой шесток.             | 20. С кем поведешься, от того и наберешься.      |
| 5. Говорить правду – терять дружбу.           | 21. Руби дерево по себе.                         |
| 6. Горбатого могила исправит.                 | 22. Моя хата с краю, ничего не знаю.             |
| 7. Дают – бери, бьют – беги.                  | 23. Не в деньгах счастье.                        |
| 8. Две собаки грызутся – третья не приставай. | 24. Не в свои сани не садись.                    |
| 9. Повинную голову меч не сечет.              | 25. Не имей сто рублей, а имей сто друзей.       |
| 10. Дело не волк – в лес не уйдет.            | 26. Правда – хорошо, а счастье лучше.            |
| 11. Дружба дружбой, а служба службой.         | 27. Правда в огне не горит и в воде не тонет.    |
| 12. Друзья познаются в беде.                  | 28. Простота хуже воровства.                     |
| 13. Золото и в грязи блестит.                 | 29. Не место красит человека, а человек – место. |
| 14. Лучше синица в руке, чем журавль в небе.  | 30. Правда в огне не горит и в воде не тонет.    |
| 15. С волками жить – по волчьим выть.         | 31. Работа дураков любит.                        |
| 16. Своя рубашка ближе к телу.                |  |

- |   |   |
|---|---|
| 32. Риск – благородное дело.                        | 36. Чужое добро впрок нейдет.                       |
| 33. Рыба ищет где глубже,<br>а человек – где лучше. | 37. Яблоко от яблони недалеко падает.               |
| 34. Худой мир лучше доброй ссоры.                   | 38. От трудов праведных не наживешь палат каменных. |
| 35. Что наша честь, если нечего есть.               | 39. Закон – что дышло: куда повернул, туда и вышло. |

### **Обработка результатов**

Ответы сводятся в общую таблицу (табл. 11).

Таблица 11

Сводная таблица ответов

№ п/п	Фамилия испытуемого	Номер пословицы							Сумма
		1	2	3	...	37	38	39	
1	Антонова	+	+	–		+	–	–	
2	Буланова	–	+	–		+	+	+	
3	Васильева	+	+	+		+	+	+	
...	...								
<i>Итого</i>									
в %									

В строку «Итого» записывается максимальное число совпадений мнений испытуемых о справедливости каждой из предложенных пословиц. Например, если по первому суждению (пословице) из 30 испытуемых 12 ответили «да» и 18 «нет», то в итоговый результат записывается число 18. Показателем ценностно-ориентационного единства является степень совпадения оценок, даваемых испытуемыми группы различным суждениям. Оно высокое, когда в каждой колонке значения чисел близки к максимуму (числу, выражающему количество опрашиваемых). Это означает, что мнения, этические суждения испытуемых совпадают.

Для определения ориентировочного уровня ЦОЕ надо вычислить процент совпадения мнений по каждому суждению (пословице):

$$C = \frac{100 \cdot k}{p} \%,$$

где  $p$  – количество опрашиваемых;

$k$  – количество совпавших мнений по данному суждению.

Далее все значения из последней строки таблицы складываются и полученная сумма делится на количество суждений. Таким образом, получаем показатель ЦОЕ – С.

Минимальное значение  $C = 50\%$  свидетельствует об очень низком уровне сплоченности группы.

Максимальное значение  $C = 100\%$  говорит об очень высоком уровне сплоченности.

Если определить уровень ЦОЕ несколько раз, то можно наблюдать динамику развития сплоченности группы (ее повышение или понижение за определенный период времени).

С целью получения более полной картины ценностных ориентаций членов исследуемой группы пословицы можно распределить по направленности:

1) пословицы, направленные на взаимоотношения с другими людьми (номера пословиц: 2, 5, 8, 12, 15, 18, 27, 30, 32);

2) пословицы, связанные с деятельностью (номера пословиц: 10, 11, 22, 24, 25, 38);

3) пословицы, связанные с личностными качествами (номера пословиц: 4, 6, 9, 17, 21, 29, 31, 33, 37);

4) пословицы, обусловленные морально-этическими нормами (номера пословиц: 19, 20, 26, 28, 34, 35, 39);

5) пословицы, обусловленные материальными средствами (номера пословиц: 1, 3, 7, 13, 14, 16, 36).

Благодаря этому можно выявить:

- чем именно обусловлена сплоченность группы;
- по какому направлению наблюдается наибольшее, а по какому наименьшее ценностно-ориентационное единство.

### **Методика «Идеальная группа»**

Цель методики – выявление степени эталонности группы в восприятии отдельных ее членов.

#### ***Порядок выполнения***

1. Участникам выдается стимульный материал – ряд слов, характеризующих качества коллектива, после чего предлагается из полученного списка слов составить *эталонный* (идеальный) ряд. Качества располагаются в порядке постепенного убывания их значимости для идеального коллектива.

2. Из этих же качеств участникам предлагается составить ряд, который характеризует данную группу. Качества располагаются в порядке убывания их выраженности.

3. Полученные ряды сопоставляются, и вычисляется коэффициент ранговой корреляции (коэффициент оценки личностью группы):

$$r = 1 - \frac{6 \sum (a - a')^2}{n(n^2 - 1)}.$$

**Бланк ответов**

Качества, характеризующие группу	Номер ранга для идеальной группы $a$	Номер ранга для данной группы $a'$	Разность рангов	Квадрат разности рангов $(a - a')^2$
1. Сплоченность				
2. Целеустремленность				
3. Увлеченность				
4. Недоброжелательность				
5. Заботливость				
6. Оптимизм				
7. Равнодушие				
8. Отзывчивость				
9. Подозрительность				
10. Завистливость				
11. Тактичность				
12. Открытость				
13. Согласие				
14. Взаимопомощь				
15. Надежность				
16. Раздражительность				
17. Агрессивность				
18. Трудолюбие				
19. Организованность				
20. Ответственность				
$\Sigma(a - a')^2$				

### **Обработка результатов**

По результатам ранжирования качеств идеальной и реальной группы вычисляется коэффициент корреляции по следующей формуле (в случае, когда  $n = 20$ ):

$$p = 1 - 0,00075 \cdot \Sigma(a - a')^2.$$

Для вычисления  $\Sigma(a - a')^2$  достаточно просуммировать числа, стоящие в последнем столбце таблицы.

Коэффициент корреляции свидетельствует о следующем:

- $0 \leq p \leq 0,3$  – слабая связь;
- $0,3 < p \leq 0,5$  – умеренная связь;
- $0,5 < p \leq 0,7$  – значительная связь;
- $0,7 < p \leq 0,9$  – сильная связь;
- $0,9 < p \leq 1,0$  – очень сильная связь;
- $-1 \leq p < 0$  – противоположная связь.

Таким образом, чем ближе коэффициент корреляции  $p$  к единице, тем теснее связь, корреляция между эталонной и реальной группами, тем в большей степени член группы оценивает ее как идеальную (эталонную).

### **Контрольные вопросы**

1. Дайте определение сплоченности.
2. Назовите факторы, определяющие и влияющие на развитие сплоченности группы.
3. Проанализируйте особенности формирования сплоченности группы на разных стадиях ее развития.
4. Приведите примеры положительного и отрицательного воздействия феномена сплоченности на личность и группу в целом.
5. Проанализируйте уровень и возможности дальнейшего развития сплоченности Вашей группы.

### **Список рекомендуемой литературы**

- Донцов А. И. Проблемы групповой сплоченности [Текст] / А. И. Донцов. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979. 138 с.
- Донцов А. И. Психологическое единство коллектива [Текст] / А. И. Донцов. М.: Знание, 1982. 147 с.
- Фридман Л. М. Изучение личности учащегося и ученических коллективов [Текст]: кн. для учителя / Л. М. Фридман, Т. А. Пушкина, И. Я. Каплунович. М.: Просвещение, 1988. 208 с.



## **Тема 8**

### **СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АТТЕСТАЦИЯ ГРУППЫ КАК КОЛЛЕКТИВА**

*Цель занятия* – изучение социально-психологических особенностей развития группы и формирование умений оценки уровня развития группы.

*Задачи:*

1. Актуализировать основные понятия и теоретические подходы по темам «Психологические характеристики малой группы», «Классификация групп», «Групповая динамика и уровни развития группы».
2. Ознакомиться с методикой социально-психологической самооценки коллектива.
3. Провести диагностику уровня развития собственной группы и определить возможные пути коррекции и дальнейшего развития.

#### **Основные теоретические положения**

*Группа* – реально существующее образование, в котором люди собраны вместе, объединены каким-либо общим признаком, разновидностью совместной деятельности, помещены в какие-то идентичные условия, обстоятельства, определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию.

*Малая группа* – ограниченная по составу общность людей, члены которой объединены общей деятельностью и находятся в непосредственном личном общении, что является основой для возникновения эмоциональных отношений, групповых норм и групповых процессов.

Изучая особенности малых групп как совокупности людей, психологи выделили три главные черты:

- определенный способ взаимодействия членов группы друг с другом;
- чувство принадлежности к данной группе (отождествление себя с группой приводит к формированию чувства «мы»);
- идентичность группы с точки зрения посторонних (ее участники рассматриваются как целостное объединение).

Группа в процессе своего развития проходит несколько стадий, которые характеризуются различным уровнем сформированности социально-психологических характеристик. В зависимости от того, насколько они выражены, можно выделить минимум три стадии развития группы (см. тему 7):

- диффузная группа;
- группа-ассоциация;
- коллектив.

Таким образом, в качестве коллектива может рассматриваться не всякая группа, а лишь такая, которая сформировала определенные психологические характеристики, возникающие как результат развития ее основной деятельности и представляющие особое значение для ее членов. Признаками коллектива являются:

- добровольное объединение людей во имя достижения определенной социально одобряемой цели;
- целостность, при которой коллектив выступает как некая система деятельности с присущей ей организацией, распределением функций, определенной структурой руководства и управления;
- обеспечение развития личности вместе с развитием коллектива.

В отечественной психологии существует несколько концепций психологической теории коллектива. Л. И. Уманский предложил параметрический подход к исследованию групп. В качестве основных характеристик коллектива он выделяет:

1. *Направленность* – содержание тех целей, интересов и моральных ценностей группы, вокруг которых объединяется большинство ее членов; готовность группы оказывать помощь другим группам и вступать в сотрудничество с ними.

2. *Организованность* – способность группы к самоуправлению, умение самостоятельно создавать организацию в трудных или непредвиденных ситуациях, согласованно выдвигать лидеров и подчиняться их требованиям; согласованность во мнениях и действиях; готовность каждого проявить инициативу и взять на себя повышенную ответственность.

3. *Интеллектуальная коммуникативность* – способность членов группы быстро и легко находить общий язык, единодушно приходить к общему мнению.

4. *Сплоченность* – характеристика прочности, единства и устойчивости межличностных взаимодействий и взаимоотношений в группе.

5. *Психологический климат* – преобладание определенного психологического настроя; степень психологической защищенности каждого члена группы, эмоциональное единство.

А. В. Петровский в рамках стратометрической концепции коллектива выделяет следующие характеристики:

1. *Сплоченность* группы – важнейший показатель межличностных взаимоотношений и уровня развития группы. В отечественной психологии показателем сплоченности является ценностно-ориентационное единство группы, т. е. степень совпадения мнений, оценок, установок и позиций группы по отношению к объектам, наиболее значимым для группы в целом.

2. *Коллективистическое самоопределение*, проявляющееся в том, что член коллектива следует его идеалам и противостоит в конфликтной ситуации групповому давлению.

3. *Эмоциональная идентификация* – отождествление себя с другими членами группы, сопереживание с ними при успехах и неудачах, эмоциональная теплота.

4. *Эталонность* в восприятии членов группы – убежденность в том, что собственный коллектив близок к эталону, удовлетворенность своей группой.

Таких малых групп, которые полностью отвечали бы всем требованиям коллектива, в действительности почти нет. Большинство реально существующих малых групп занимает промежуточное положение между слаборазвитой группой и высокоразвитым коллективом.

### **Методика социально-психологической самоаттестации коллектива**

Р. С. Немов предложил методику для изучения социально-психологических характеристик групп. Методика содержит 75 суждений, характеризующих отношения, существующие в сформировавшемся коллективе, из них 70 суждений являются рабочими и 5 суждений – контрольными. Рабочие суждения разделены на 7 групп по 10 утверждений в каждой. Они образуют подшкалы данной методики, при помощи которых оценивается степень развитости в группе семи ви-

дов социально-психологических характеристик (отношений). Этими отношениями являются:

1. *Ответственность* – отношение членов группы к совместной работе, к целям и задачам, которые стоят перед группой; умение брать на себя ответственность.

2. *Коллективизм* – стремление сообща решать все вопросы, учитывать существующие точки зрения, сохранять и укреплять группу как целое, препятствуя ее разрушению.

3. *Сплоченность* – единство мнений и действий участников группы в значимых жизненных ситуациях.

4. *Контактность* – взаимная общительность, эмоционально-непосредственные отношения между членами группы.

5. *Открытость* – отношение членов группы к другим группам или к новым участникам своей группы.

6. *Организованность* – способность к оперативному созданию и изменению организационной структуры деловых взаимоотношений, необходимых для эффективной групповой работы.

7. *Информированность* – доступность всем членам группы наиболее важной информации о состоянии дел в ней и о каждом члене группы.

В ходе исследования каждый испытуемый получает текст опросника с инструкцией и бланк ответов.

### ***Инструкция***

Перед Вами список суждений, которые характеризуют отношения, существующие в сформировавшемся коллективе. При помощи этих суждений Вы должны оценить, насколько в Вашей собственной группе представлены и развиты такие отношения между ее членами. Вы будете оценивать группу по каждому из 75 суждений, пользуясь при этом шкалой, представленной в верхней части бланка ответов. Отвечая на выделенные вопросы – 15, 30, 45, 60, 75 (в бланке ответов крайний правый столбец), пользуйтесь предложенными условными обозначениями:

- «да» – «+»;
- «нет» – «-»;
- «затрудняюсь» – «?».

Для оценки остальных суждений, отражающих проявление определенных отношений в Вашей группе, используйте следующую шкалу:

- «никто» – 0 баллов;
- «почти никто» – 1 балл;
- «меньшинство» – 2 балла;
- «половина» – 3 балла;
- «большинство» – 4 балла;
- «почти все» – 5 баллов;
- «все» – 6 баллов.

#### **Бланк ответов**

Словесная оценочная шкала												Сужде- ния			
Никто	Почти никто		Мень- шинст- во		Поло- вина		Больш- шинст- во		Почти все		Все				
Количественная оценочная шкала															
0		1		2		3		4		5			6		
1		2		3		4		5		6		7			
8		9		10		11		12		13		14		15	
16		17		18		19		20		21		22			
23		24		25		26		27		28		29		30	
31		32		33		34		35		36		37			
38		39		40		41		42		43		44		45	
46		47		48		49		50		51		52			
53		54		55		56		57		58		59		60	
61		62		63		64		65		66		67			
68		69		70		71		72		73		74		75	

#### **Текст опросника**

1. Свои слова подтверждают делом.
2. Осуждают проявление эгоизма и индивидуализма.
3. Имеют одинаковые убеждения.
4. Радуются успехам друг друга.
5. Оказывают помощь и поддержку другим группам и новичкам в своей группе.
6. Слаженно работают, умело взаимодействуют друг с другом.
7. Знают стоящие перед группой задачи.

8. Достаточно требовательны друг к другу.
9. Все вопросы решают сообща.
10. Единодушны в оценках проблем, стоящих перед группой.
11. Доверяют друг другу.
12. Делятся опытом работы с другими группами и новичками в своей группе.
13. Бесконфликтно распределяют между собой обязанности.
14. Хорошо знают итоги работы группы.
15. *Никогда ни в чем не ошибаются.*
16. Правильно оценивают свои успехи и неудачи.
17. Личные интересы не ставят выше интересов всей группы.
18. Имеют общие увлечения (хобби).
19. Защищают друг друга.
20. Считаются с интересами других групп и новых членов в своей группе.
21. Заменяют друг друга в групповых делах при необходимости.
22. Знают как положительные, так и отрицательные стороны в работе группы.
23. Трудятся с полной отдачей сил над решением стоящих перед группой задач.
24. Не остаются равнодушными, если задеты интересы группы.
25. Быстро добиваются согласия при распределении обязанностей в группе.
26. Помогают друг другу.
27. Справедливо относятся не только к своей, но и к другим группам, не только к старым, но и к новым ее членам.
28. Самостоятельно выявляют и исправляют недостатки в работе группы.
29. Хорошо знают правила поведения в группе.
30. *Никогда ни в чем не сомневаются.*
31. Не бросают начатое дело на полпути.
32. Горячо отстаивают принятые в группе нормы и правила поведения.
33. Одинаково правильно оценивают успехи группы.
34. Искренне огорчаются при неудачах товарищей по группе.
35. Одинаково правильно оценивают работу как своей, так и других групп, как старых, так и новых членов группы.

36. Умеют предупреждать и разрешать конфликты, возникающие в группе.

37. Хорошо знают свои обязанности.

38. Сознательно подчиняются дисциплине.

39. Искренне верят в свою группу.

40. Одинаково правильно оценивают неудачи своей группы.

41. Тактично ведут себя в отношении друг друга.

42. Никогда не подчеркивают преимущества своей группы перед другими группами, преимущества старых членов перед новыми.

43. Быстро находят между собой общий язык.

44. Знают, как лучше всего взаимодействовать друг с другом в совместной работе.

45. *Всегда и во всем правы.*

46. Личные интересы не ставят выше интересов других членов группы

47. Активно поддерживают полезные для группы начинания.

48. Имеют сходные представления о нравственности.

49. Доброжелательно относятся друг к другу.

50. Тактично ведут себя по отношению не только к своей, но и к другим группам, по отношению не только к старым, но и к новым членам группы.

51. Способны взять на себя руководство группой, если требуется.

52. Хорошо знают права и обязанности друг друга.

53. По-хозяйски относятся к материальным ценностям группы.

54. Поддерживают добрые начинания в группе.

55. Придерживаются одинаковых точек зрения о том, какими качествами должен обладать каждый член группы.

56. Уважают друг друга.

57. Активно стремятся к сотрудничеству с другими группами и новыми членами в своей группе.

58. Готовы при необходимости взять на себя обязанности товарищей по группе.

59. Хорошо знают черты характера друг друга.

60. *Умеют делать все на свете.*

61. Ответственно выполняют любую работу.

62. Оказывают активное сопротивление всему, что разобщает группу.
63. Одинаково правильно оценивают распределение различных поощрений между членами группы.
64. Поддерживают друг друга в трудные минуты.
65. Искренне радуются успехам других групп, новых членов своей группы.
66. Действуют организованно и дружно в сложных ситуациях.
67. Хорошо знают индивидуальные склонности и привычки друг друга.
68. Активно участвуют в работе, полезной для всей группы.
69. Лично заботятся об успехах группы.
70. Одинаково правильно оценивают наказания, которые за ошибки получают члены группы.
71. Внимательно относятся друг к другу.
72. Искренне огорчаются при неудачах не только своей, но и других групп, не только старых, но и новых членов группы.
73. Быстро и бесконфликтно во всех ситуациях находят такое распределение обязанностей между собой, какое вполне устраивает всех.
74. Хорошо знают, как обстоят друг у друга дела.
75. На любой вопрос могут дать правильный ответ.

### ***Обработка и анализ результатов***

#### *1. Оценка достоверности ответов участников исследования*

Ответы можно считать достоверными, если:

- суммарный балл ответов на все контрольные вопросы (15, 30, 45, 60, 75) не превышает 3 ( $K \leq 3$ ). Для того чтобы его подсчитать, необходимо условным обозначениям ответов в крайнем справа столбце присвоить следующие значения:

«+» – 2 балла,

«?» – 1 балл,

«–» – 0 баллов;

- среди оценок рабочих суждений, имеющихся в бланке испытуемого, встречается не менее трех различных, например: 1, 3, 5 или 2, 4, 5. Это свидетельствует о том, что данный испытуемый достаточно хорошо различает уровни развития в группе межличностных отношений.



## *2. Вычисление среднего показателя развитости в группе тех отношений, которые отражены в семи подшкалах методики*

Каждый из семи располагающихся слева направо столбцов включает в себя номера тех суждений, которые касаются отдельных подшкал методики. Первый слева столбик представляет подшкалу «Ответственность», второй – подшкалу «Коллективизм», третий – подшкалу «Сплоченность», четвертый – подшкалу «Контактность», пятый – подшкалу «Открытость», шестой – подшкалу «Организованность», седьмой – подшкалу «Информированность». Вычисляется средний балл по каждому столбцу путем сложения всех имеющихся в нем баллов и делением этой суммы на 10. Полученные десятичные числа являются оценками каждого вида отношений. Эти данные вносятся в специальную диаграмму, называемую социально-психологическим рельефом группы.

## *3. Определение общего среднего показателя, или оценка уровня развитости всех отношений в данной группе*

Показатель высчитывается путем сложения оценок, полученных для каждого вида отношений, и делением их суммы на 7. Полученное десятичное число считается показателем уровня развития данной группы.

## ***Графическое изображение результатов***

Графическим изображением результатов исследования является социально-психологический рельеф группы (рис. 8). Он представляет собой круговую диаграмму, разделенную на 7 больших секторов, отражающих 7 видов диагностируемых отношений. Каждый такой сектор разделен еще на 10 частей, соответствующих номерам вопросов. В круговую диаграмму переносятся баллы по каждому из 70 рабочих суждений. Они отмечаются точками в малых секторах, соответствующих номерам вопросов, на окружностях, обозначенных цифрами от 0 до 6. Полученные точки соединяются ломаной линией. По характеру полученной кривой делаются выводы о степени осознания индивидом выраженности данных видов отношений в его группе.

Игольчатый рельеф в отдельном секторе свидетельствует о том, что испытуемый воспринимает данный вид отношений в своей группе как выраженный неоднозначно, проявляющийся в различных жизненных ситуациях по-разному. Диаграмма может иметь резкие пере-

пады. Более ровный характер линии говорит об однозначном восприятии человеком данного вида (или видов) отношений в своей группе.

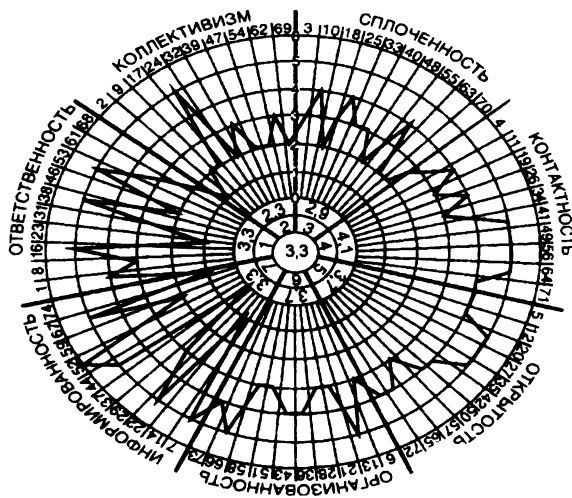


Рис. 8. Образец заполнения матрицы социально-психологического рельефа

В центр круговой диаграммы заносится общая оценка уровня развития в группе всей системы отношений. В малые сектора, следующие сразу после номеров подшкал, вносятся оценки каждого из семи диагностируемых видов отношений.

Выводы об уровне развития группы делаются на основе ориентировочной шкалы:

- 5 баллов и более – идеальный уровень развития группы;
- 4,5–4,9 балла – высокий уровень развития группы, который характерен для коллектива;
- 4,0–4,4 балла – уровень развития группы выше среднего (отражает переход от ассоциации к коллективу);
- 3,0–3,9 балла – средний уровень развития, характерный для ассоциации;
- 2,5–2,9 балла – низкий уровень развития группы, характеризующий диффузную группу с отдельными элементами ассоциации;
- менее 2,4 балла – очень низкий уровень развития группы (диффузная группа).

Этой же шкалой можно пользоваться для определения уровня развития в группе отношений, представленных в подшкалах.

### ***Домашнее задание***

Опишите результаты исследования учебной группы, придерживаясь ориентировочного плана:

- социально-психологические характеристики, отражающие уровень развития группы, их особенности для диффузной группы, группы-ассоциации, коллектива;
- психологические особенности группы, достигшей наивысшего уровня развития – коллектива;
- графическое изображение результатов исследования с использованием матрицы социально-психологического рельефа (рис. 9);
- описание и анализ двух-трех наиболее выраженных и сформированных характеристик диагностируемой группы;
- анализ менее выраженных характеристик;

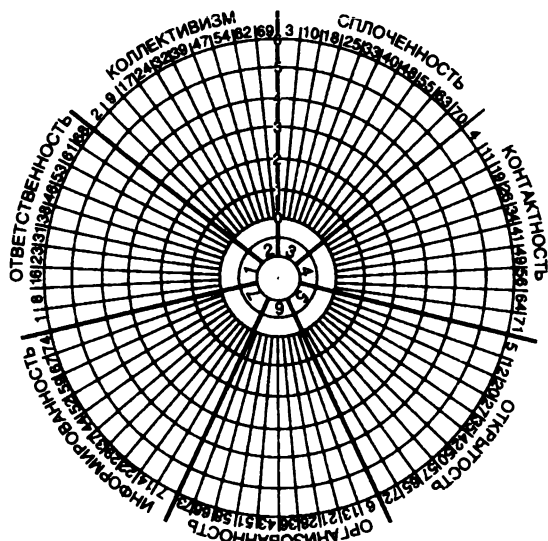


Рис. 9. Матрица социально-психологического рельефа

- общая оценка уровня развития всех отношений в данной группе;
- возможные пути коррекции и дальнейшего развития межличностных отношений в группе.

### **Список рекомендуемой литературы**

*Андреева Г. М.* Социальная психология [Текст] / Г. М. Андреева. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1988. 432 с.

*Немов Р. С.* Психология [Текст]: учеб. для студентов пед. вузов: в 3 кн. / Р. С. Немов. 3-е изд. М.: ВЛАДОС, 1999. Кн. 3: Психодиагностика: введение в научное психологическое исследование с элементами математической статистики. 632 с.

*Фридман Л. М.* Изучение личности учащегося и ученических коллективов [Текст]: кн. для учителя / Л. М. Фридман, Т. А. Пушкина, И. Я. Каплунович. М.: Просвещение, 1988. 207 с.

*Шевандрин Н. И.* Социальная психология в образовании [Текст]: учеб. пособие / Н. И. Шевандрин. М.: ВЛАДОС, 1995. Ч. 1: Концептуальные и прикладные основы социальной психологии. 544 с.

## **Тема 9**

### **ИНДИВИДУАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЛИЧНОСТИ, ВЛИЯЮЩИЕ НА МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. МЕТОДИКА ИНТЕРПЕРСОНАЛЬНОЙ ДИАГНОСТИКИ Т. ЛИРИ**

*Цель занятия* – изучение индивидуально-психологических особенностей личности, обуславливающих характеристики межличностных отношений, с помощью методики интерперсональной диагностики Т. Лири<sup>1</sup>.

*Задачи:*

1. Актуализировать основные понятия и теоретические подходы к созданию методики интерперсональной диагностики Т. Лири
2. Провести исследование индивидуально-психологических особенностей межличностных отношений.
3. Проанализировать полученные результаты и развить навыки и умения интерпретации.

#### **Основные теоретические положения**

Важную роль в формировании личности играют оценки, мнения значимых для индивида окружающих. Метод диагностики межличностных отношений представляет собой модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири, автор которой является последователем идей Г. С. Салливана. Теоретический подход Г. С. Салливана к пониманию личности базируется на представлении о важной роли оценок и мнений значимых для индивида окружающих, под влиянием которых происходит его персонификация, т. е. формируется личность.

Личность – это некая гипотетическая сущность, которая не может быть оторвана от межличностных ситуаций, и межличностное

---

<sup>1</sup> Собчик Л. Н. Динамика межличностных отношений [Текст]: модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири: метод. руководство / Л. Н. Собчик. М., 1990.

поведение являет все, что может быть рассмотрено как личность. Следовательно, полагает Г. С. Салливан, не имеет смысла в качестве объекта исследования рассматривать индивида, поскольку тот не может существовать (и не существует) отдельно от взаимоотношений с другими людьми<sup>1</sup>.

Хотя Г. С. Салливан не отрицает роли наследственности и созревания в становлении организма, он полагает, что то, что выступает как собственно человеческое, – продукт социальных взаимодействий<sup>2</sup>.

В процессе взаимодействия с окружением личность проявляется в стиле межличностного поведения. Реализуя потребность в общении и в осуществлении своих желаний, человек соотнобразует свое поведение с оценками значимых других на уровне осознанного самоконтроля, а также (неосознанно) с символикой идентификации, рефлексировует, как бы смотрит на себя и оценивает себя со стороны.

Основываясь на том, что личность проявляется в поведении, актуализированном в процессе взаимодействия с окружающими, Т. Лири систематизировал эмпирические наблюдения в виде 8 общих и 16 более конкретизированных вариантов межличностного поведения.

Модифицированный вариант данной методики сконструирован с позиции индивидуально-типологического подхода при опоре на положение С. Л. Рубинштейна о роли врожденных индивидуальных свойств, через призму которых преломляется усваиваемый социальный опыт в процессе формирования личности, и исходя из понимания личности как единства биологических и социальных факторов.

Если рассматривать личность как систему отношений (В. Н. Мясищев), то в широком спектре разных ценностей и объектов, входящих в эту систему, для полноты исследования необходимо изучать отношение индивида к самому себе, к своему Я – актуальному и идеальному, а также особенности межличностных отношений. Метод интерперсональной диагностики в модифицированном варианте оказался оптимальным для изучения структуры межличностных и внутриличностных отношений, обнаружив также определенные индивидуально-типологические аспекты, лежащие в основе поведенческого паттерна.

---

<sup>1</sup> Холл К. С. Теории личности [Текст] / К. С. Холл, Г. Линдсей. М., 1997.

<sup>2</sup> Там же.

Ниже приведено описание шкал, которое характеризует высокую степень выраженности каждого свойства.

*Шкала 1. Доминирование.* Стремление к власти: чем ее больше, тем лучше, значение в глазах других; желание иметь все, добиться успеха, распоряжаться. Мотивация борьбы, агрессии, завоевания. Тщеславный тип лидера.

*Шкала 2. Уверенность в себе.* Эгоцентризм, независимость, эгоистический рационализм (деловитость в отношении всего, что может принести благополучие лично ему, активный выбор полезного себе, в отношении же другого – равнодушие). В отношениях с другими людьми – дипломатия: уступки, если это будет иметь положительный для него результат, и сопротивление, если это угрожает личному покою и комфорту. Эгоистичный, честолюбивый лидер.

*Шкала 3. Требовательность.* Требовательность, сила воли, настойчивость в достижении цели любыми средствами. Открыт, прямолинеен, раздражителен; если встречает сопротивление, проявляет агрессию, недружелюбие, гнев; не идет на уступки и компромиссы, упрям из принципа. Отсутствие эмпатии, садистские тенденции. Авторитарный тип лидера.

*Шкала 4. Скептицизм.* Всегда в оппозиции, недоверчив, сопротивляется любому влиянию, постоянно отстаивает свою позицию, даже если на нее никто не посягает. Борьба, но не активная, а оборонительная. Тайное тщеславие, подозрительность, мстительность, обидчивость, самодурство. Негативный, неудавшийся лидер.

*Шкала 5. Уступчивость.* Комплекс вины и неполноценности, социальная неприспособленность и ущербная самооценка. Самобичевание, неинициативность, робость.

*Шкала 6. Доверчивость.* Незрелость, инфантильность, несамостоятельность. Поиск опеки сильных лиц, руководства, помощи. Ведомый, антидоминантный.

*Шкала 7. Конформность.* Ориентация на мнение окружающих, боязнь общественного мнения, поиск социального одобрения, внушаемость. В группе общителен, сонастраивается со всеми, активно сотрудничает с лидером; если оказывается лидером, то демократического типа.

*Шкала 8. Отзывчивость.* Эмпатия, эмоциональная реактивность, чувствительность к поведению других. Умение сопереживать,

альтруизм. Служение идеалу или идолу, самоотдача, бескорыстие – материнский тип отношений с людьми. Опекун над слабыми и беззащитными. Человек совестливый, обязательный, исполнительный. Допрожит мнением окружающих (референтной группы, а не людей вообще, т. е. характерна ориентация на социум по интровертированному типу, тогда как в 7-й шкале – ориентация на социум по экстравертированному типу).

Данный опросник может быть применен для решения трех задач:

1. Установление степени выраженности психологических свойств данного человека.

2. Описание «зон рассогласованности» (потенциальной конфликтности, заложенной в структуре свойств данного человека), определение ценностных ориентаций и тенденций развития индивидуально-психологических особенностей участника исследования.

3. Изучение психологической совместимости двух и более людей, анализ причин конфликтов, взаимных уступок, предпочтений, ожиданий.

### **Методика исследования**

Методика представляет собой набор лаконичных характеристик, по которым участник исследования оценивает себя: свое реальное Я (образ собственного Я глазами других на момент диагностики) и свое идеальное Я (каким хотел бы быть в глазах окружающих). Каждая из 128 характеристик имеет свой порядковый номер.

При индивидуальном обследовании каждому участнику выдается текст опросника и бланк ответов, при групповом каждому выдается бланк ответов, а стимульный материал может быть зачитан психологом, причем на каждый ответ дается 5–8 с. Перед проведением тестирования следует обратить внимание отвечающих на то, что утверждения опросника сформулированы в третьем лице и требуется умение взглянуть на себя со стороны.

### **Инструкция**

Перед Вами опросник, содержащий различные характеристики. Следует внимательно прочитать каждую и подумать, соответствует ли она Вашему представлению о себе. Если да, то в специальной сетке, предназначенной для регистрации Ваших ответов, поставьте знак



«+». Если нет, то поставьте знак «-». Постарайтесь проявить максимальную внимательность и открытость, чтобы избежать повторного обследования.

**Бланк ответов**

1.	33.	65.	97.	1-я шкала
2.	34.	66.	98.	
3.	35.	67.	99.	
4.	36.	68.	100.	
5.	37.	69.	101.	2-я шкала
6.	38.	70.	102.	
7.	39.	71.	103.	
8.	40.	72.	104.	
9.	41.	73.	105.	3-я шкала
10.	42.	74.	106.	
11.	43.	75.	107.	
12.	44.	76.	108.	
13.	45.	77.	109.	4-я шкала
14.	46.	78.	110.	
15.	47.	79.	111.	
16.	48.	80.	112.	
17.	49.	81.	113.	5-я шкала
18.	50.	82.	114.	
19.	51.	83.	115.	
20.	52.	84.	116.	
21.	53.	85.	117.	6-я шкала
22.	54.	86.	118.	
23.	55.	87.	119.	
24.	56.	88.	120.	
25.	57.	89.	121.	7-я шкала
26.	58.	90.	122.	
27.	59.	91.	123.	
28.	60.	92.	124.	
29.	61.	93.	125.	8-я шкала
30.	62.	94.	126.	
31.	63.	95.	127.	
32.	64.	96.	128.	

### *Текст опросника*

1. Умеет нравиться.
2. Производит впечатление на окружающих.
3. Умеет распоряжаться, приказывать.
4. Умеет настоять на своем.
5. Обладает чувством достоинства.
6. Независимый.
7. Способен сам позаботиться о себе.
8. Может проявить безразличие.
9. Способен быть суровым.
10. Строгий, но справедливый.
11. Может быть искренним.
12. Критичен к другим.
13. Любит поплакаться.
14. Часто печален.
15. Способен проявить недоверие.
16. Часто разочаровывается.
17. Способен быть критичным к себе.
18. Способен признать свою неправоту.
19. Охотно подчиняется.
20. Покладистый.
21. Благородный.
22. Восхищающийся и склонный к подражанию.
23. Уважительный.
24. Ищущий одобрения.
25. Способный к сотрудничеству.
26. Стремится ужиться с другими.
27. Доброжелательный.
28. Внимательный и ласковый.
29. Деликатный.
30. Ободряющий.
31. Отзывчив к призывам о помощи.
32. Бескорыстный.
33. Способен вызвать восхищение.
34. Пользуется у других уважением.
35. Обладает талантом руководителя.
36. Любит ответственность.

37. Уверен в себе.
38. Самоуверен и напорист.
39. Деловитый, практичный.
40. Соперничающий.
41. Стойкий и крутой, где надо.
42. Неумолимый и беспристрастный.
43. Раздражительный.
44. Открытый и прямолинейный.
45. Не терпит, чтоб им командовали.
46. Скептичен.
47. На него трудно произвести впечатление.
48. Обидчивый, щепетильный.
49. Легко смущается.
50. Неуверенный в себе.
51. Уступчивый.
52. Скромный.
53. Часто прибегает к помощи других.
54. Очень почитает авторитет.
55. Охотно принимает советы.
56. Доверчив и стремится радовать других.
57. Всегда любезен в общении.
58. Дорожит мнением окружающих.
59. Общительный и уживчивый.
60. Добросердечный.
61. Добрый, вселяющий уверенность.
62. Нежный и мягкосердечный.
63. Любит заботиться о других.
64. Щедрый.
65. Любит давать советы.
66. Производит впечатление значительности.
67. Начальственно-повелительный.
68. Властный.
69. Хвастливый.
70. Надменный и самодовольный.
71. Думает только о себе.
72. Хитрый и расчетливый.
73. Нетерпим к ошибкам других.

74. Расчетливый.
75. Откровенный.
76. Часто недружелюбен.
77. Озлоблен.
78. Жалобщик.
79. Ревнивый.
80. Долго помнит обиды.
81. Самобичующий.
82. Застенчивый.
83. Безынициативный.
84. Кроткий.
85. Зависимый, несамостоятельный.
86. Любит подчиняться.
87. Предоставляет другим право принимать решения.
88. Легко попадает впросак.
89. Легко поддается влиянию друзей.
90. Готов довериться любому.
91. Благорасположен ко всем без разбора.
92. Всем симпатизирует.
93. Прощает все.
94. Переполнен чрезмерным сочувствием.
95. Великодушен и терпим к недостаткам.
96. Стремится помочь каждому.
97. Стремящийся к успеху.
98. Ожидает восхищения от каждого.
99. Распоряжается другими.
100. Деспотичный.
101. Относится к окружающим с чувством превосходства.
102. Тщеславный.
103. Эгоистичный.
104. Холодный, черствый.
105. Язвительный, насмешливый.
106. Злой, жестокий.
107. Часто гневлив.
108. Бесчувственный, равнодушный.
109. Злопамятный.
110. Проникнут духом противоречия.

111. Упрямый.
112. Недоверчивый, подозрительный.
113. Робкий.
114. Стыдливый.
115. Услужливый.
116. Мягкотелый.
117. Почти никогда никому не возражает.
118. Навязчивый.
119. Любит, чтобы его опекали.
120. Чрезмерно доверчив.
121. Стремится снискать расположение каждого.
122. Со всеми соглашается.
123. Всегда со всеми дружелюбен.
124. Всех любит.
125. Слишком снисходителен к окружающим.
126. Старается утешить каждого.
127. Заботится о других в ущерб себе.
128. Портит людей чрезмерной добротой.

Л. Н. Собчик отмечает, что и образ актуального Я, и идеал являются неотъемлемой частью структуры целостного Я. Мало того, окружающими человек чаще воспринимается согласно его идеальному Я, а его актуальное Я представляет собой его собственные проблемы, осознанные и взятые под контроль.

В норме обычно не наблюдаются значительные расхождения между Я актуальным и идеальным. Умеренное (неконфликтное) расхождение, или, скорее, неполное совпадение, должно рассматриваться как необходимое условие для дальнейшего роста личности, самосовершенствования. Неудовлетворенность собой чаще наблюдается у лиц с заниженной самооценкой (5, 6, 7-й октанты), а также у лиц, находящихся в ситуации затянувшегося межличностного конфликта (4-й октант). Преобладание 1-го и 5-го октантов свойственно лицам с проблемой болезненного самолюбия и авторитарности; преобладание 4-го и 8-го октантов говорит о конфликте между стремлением к признанию группой и враждебностью; 3-го и 7-го – о борьбе мотивов самоутверждения и аффилиации; 2-го и 6-го – о проблеме независимости – подчиняемости, возникающей в сложной служебной или иной ситуации, вынуждающей повиноваться вопреки внутреннему протесту.

### ***Интерпретация при анализе результатов индивидуального тестирования***

Характерологические свойства-утверждения сгруппированы в восемь психологических тенденций, определяющих различные личностные черты.

#### ***Шкала 1. Доминирование:***

- 13–16 баллов – диктаторский, властный, деспотичный характер, тип сильной личности, которая лидирует во всех видах групповой деятельности. Всех наставляет, поучает, во всем стремится полагаться на свое мнение, не умеет принимать советы других. Окружающие отмечают эту власть, но признают ее;

- 9–12 баллов – доминантный, энергичный, компетентный, авторитетный лидер, успешный в делах, любит давать советы, требует к себе уважения;

- 0–8 баллов – уверенный в себе человек, но не обязательно лидер, упорный и настойчивый; хороший руководитель, советник, наставник и организатор. Энергичный, инициативный, энтузиаст, новатор, бойкий, пробивной, деятельный, кипучий, предприимчивый, целеустремленный.

#### ***Шкала 2. Уверенность в себе:***

- 13–16 баллов – стремится быть над всеми, но одновременно в стороне от всех, самовлюбленный, расчетливый, независимый, себялюбивый. Трудности перекладывает на окружающих, но сам относится к ним несколько отчужденно, хвастливый, самодовольный, заносчивый;

- 9–12 баллов – эгоистические черты, ориентация на себя, склонность к соперничеству;

- 0–8 баллов – уверенный, боец, закаленный, решительный, упорный, героический, работоспособный, сильный, волевой, твердый, бесстрашный, отважный, самостоятельный, сильный, свободолюбивый, вольнодумец, мужественный, непокорный, отстаивающий.

#### ***Шкала 3. Требовательность:***

- 13–16 баллов – жесткий, резкий, враждебный по отношению к окружающим, агрессивность может доходить до асоциального поведения;

- 9–12 баллов – требовательный, прямолинейный, откровенный, строгий и резкий в оценке других, непримиримый, склонный во всем обвинять окружающих, насмешливый, ироничный, раздражительный;

- 0–8 баллов – искренний, непосредственный, настойчивый в достижении цели, упрямый, упорный, энергичный, чистосердечный, хороший, человечный, честный, добросердечный, бескорыстный, добрый, отзывчивый, гуманный, благородный, жизнерадостный, рубаха-парень, общительный, разговорчивый, живой, балагур, весельчак, компанейский.

#### *Шкала 4. Скептицизм:*

- 13–16 баллов – отчужденный по отношению к враждебному и злобному миру, подозрительный, обидчивый, склонный к сомнению во всем, злопамятный, постоянно жалующийся на всех (шизоидный тип характера);

- 9–12 баллов – критичный, испытывает трудности в интерперсональных контактах из-за подозрительности и боязни плохого отношения, замкнутый, скептический, разочарованный в людях, скрытный, свой негативизм проявляет в вербальной агрессии;

- 0–8 баллов – здравомыслящий, дальновидный, рационалист, дельный, зрелый, логичный, опытный, практичный, толковый, знающий, компетентный, объективный, неконформный, бунтарь, свое-нравный, отважный, независимый, своевольный, упорный, дерзкий, критичный по отношению ко всем социальным явлениям и окружающим людям.

#### *Шкала 5. Уступчивость:*

- 13–16 баллов – покорный, склонный к самоунижению, слабый, склонный уступать всем и во всем, всегда ставит себя на последнее место и осуждает себя, приписывает себе вину, пассивный, стремится найти опору в ком-либо более сильном;

- 9–12 баллов – застенчивый, кроткий, легко смущается, склонен подчиняться более сильному без учета ситуации;

- 0–8 баллов – скромный, робкий, уступчивый, эмоционально сдержанный, способный подчиняться, не имеет собственного мнения, послушно и честно выполняет свои обязанности.

#### *Шкала 6. Доверчивость:*

- 13–16 баллов – очень неуверенный в себе, имеет навязчивые страхи, опасения, тревожится по любому поводу, поэтому зависим от других, от чужого мнения;

- 9–12 баллов – послушный, боязливый, беспомощный, не умеет проявить сопротивление, искренне считает, что другие всегда правы;

- 0–8 баллов – конформный, мягкий, ожидает помощи и советов, доверчивый, склонный к восхищению окружающими, вежливый.

*Шкала 7. Конформность:*

- 9–16 баллов – дружелюбный и любезный со всеми, ориентирован на принятие и социальное одобрение, стремится удовлетворить требования всех, «быть хорошим» для всех без учета ситуации, стремится к целям микрогруппы, имеет развитые механизмы вытеснения и подавления, эмоционально лабильный (истероидный тип характера);

- 0–8 баллов – склонный к сотрудничеству, кооперации, гибкий и компромиссный при решении проблем и в конфликтных ситуациях, стремится быть в согласии с мнением окружающих, сознательно конформный, следует условностям, правилам и принципам «хорошего тона» в отношениях с людьми, инициативный энтузиаст в достижении целей группы, стремится помогать, чувствовать себя в центре внимания, заслужить признание и любовь, общительный, проявляет теплоту и дружелюбие в отношениях.

*Шкала 8. Отзывчивость:*

- 9–16 баллов – гиперответственный, всегда приносит в жертву свои интересы, стремится помочь и сострадать всем, навязчивый в своей помощи и слишком активный по отношению к окружающим, неадекватно принимает на себя ответственность за других (может быть только маска, скрывающая личность противоположного типа);

- 0–8 баллов – ответственный по отношению к людям, деликатный, мягкий, добрый, эмоциональное отношение к людям проявляется в сострадании, симпатии, заботе, ласке, умеет подбодрить и успокоить окружающих, бескорыстный и отзывчивый.

Первые четыре типа межличностных отношений характеризуются преобладанием неконформных тенденций и склонностью к дизъюнктивным (конфликтным) проявлениям (3-й, 4-й); большей независимостью мнения, упорством в отстаивании собственной точки зрения, тенденцией к лидерству и доминированию (1-й, 2-й). Другие четыре октанта представляют противоположную картину: преобладание конформных установок, конгруэнтность в контактах с окружающими (7-й, 8-й); неуверенность в себе, податливость мнению окружающих, склонность к компромиссам (5-й, 6-й).



Интерпретация данных диагностики межличностных отношений в основном должна ориентироваться на преобладание одних показателей над другими и в меньшей степени – на абсолютные величины.

Максимальная оценка уровня – 16 баллов, но она разделена на четыре степени выраженности отношения:

- 0–4 балла – низкое ситуационное проявление адаптивного поведения;
- 5–8 баллов – умеренное проявление адаптивного поведения;
- 9–12 баллов – высокое проявление экстремального поведения;
- 13–16 баллов – проявление экстремального поведения до патологии.

Характеристики, значения которых не выходят за пределы 8 баллов, свойственны гармоничным личностям. Показатели, превышающие 8 баллов, свидетельствуют об акцентуации свойств, выявляемых данным октантом. Показатели, достигающие уровня 14–16 баллов, свидетельствуют о трудностях социальной адаптации. Низкие показатели по всем октантам (0–3 балла) могут быть результатом скрытности и неоткровенности испытуемого. Если в психограмме нет октантов, показатели которых превышают 4 балла, то данные сомнительны в плане достоверности: испытуемый не захотел оценить себя откровенно.

В целом 1, 2, 3, 4-я – шкалы активных свойств, а 5, 6, 7, 8-я – шкалы реактивных свойств. Люди с высокими значениями по первым четырем шкалам – сильные, доминантные; с высокими значениями по 5–8-й шкалам – ведомые, реактивные. Социальная приспособленность выше у первых.

Следующее описание проводится с указанием трех диапазонов проявления каждого свойства, от адаптивного к дезадаптивному варианту поведения.

Тенденция 1. Доминантность – власть – деспотичность.

Тенденция 2. Независимость – уверенность в себе – самоуверенность (самовлюбленность).

Тенденция 3. Требовательность – непримиримость – жестокость.

Тенденция 4. Критичность – упрямство – негативизм.

Тенденция 5. Уступчивость – кротость – пассивная подчиняемость.

Тенденция 6. Доверчивость – послушность – зависимость.

Тенденция 7. Добросердечие – несамостоятельность – чрезмерный конформизм.

Тенденция 8. Отзывчивость – бескорыстие – жертвенность.

Первая степень: качества в каждой шкале характеризуют адаптивный вариант поведения (доминирование, уверенность в себе, требовательность, скептицизм, уступчивость, доверчивость, добросердечие и отзывчивость).

Третья степень: качества характеризуют дезадаптивный вариант поведения (деспотизм, самовлюбленность, жесткость, зависимость, конформизм, жертвенность).

По соотношениям, получаемым при делении значений первых четырех факторов на значения последних четырех факторов, даются следующие интерпретации:

1. *Отношение значения шкалы 1 к значению шкалы 5.* Значение дроби больше единицы означает преобладание лидерских черт над подчиненностью, отношение меньше единицы – обратное. Участники исследования, получившие балл больше единицы, являются явно выраженными лидерами, они стремятся занять руководящую позицию, инициативны, не избегают ответственности. Отношение меньше единицы характеризует ведомых, несамостоятельных людей, лучше работающих под чьим-то руководством.

2. *Отношение значения шкалы 2 к значению шкалы 6.* Отношение больше единицы означает уверенность в себе, отношение меньше единицы – неуверенность. Участники исследования, получившие балл больше единицы, обладают самостоятельностью, самообладанием. Они хорошо адаптируются, способны к преодолению трудностей. Те, кто получил балл меньше единицы, характеризуются нерешительностью, неприспособленностью, неуверенностью в себе, незрелостью.

3. *Отношение значения шкалы 3 к значению шкалы 7.* Эта категория показывает относительное преобладание консерватизма над радикализмом. Для участников, получивших балл больше единицы, характерны упорство, настойчивость, независимость, бескомпромиссность, негибкость поведения. При балле меньше единицы преобладают такие черты, как демократичность, гибкость, лояльность, учет конкретной ситуации, меньшая жесткость поведения.

4. *Отношение значения шкалы 4 к значению шкалы 8.* Эта категория характеризует отношения «эгоцентризм – альтруизм». При бал-

ле меньше единицы участники исследования отзывчивы, участливы, способны к сопереживанию, доступны при контакте. При балле больше единицы они отличаются замкнутостью, ограниченной общительностью, холодностью, недоверчивостью, черствостью, стремлением к достижению и поддержанию социальной дистанции.

Затем происходит подсчет результатов и построение профиля личности участника исследования.

Для составления профиля личности подсчитывается количество утверждений, отнесенных к себе тестируемым, по каждой из восьми шкал в отдельности (рис. 10).

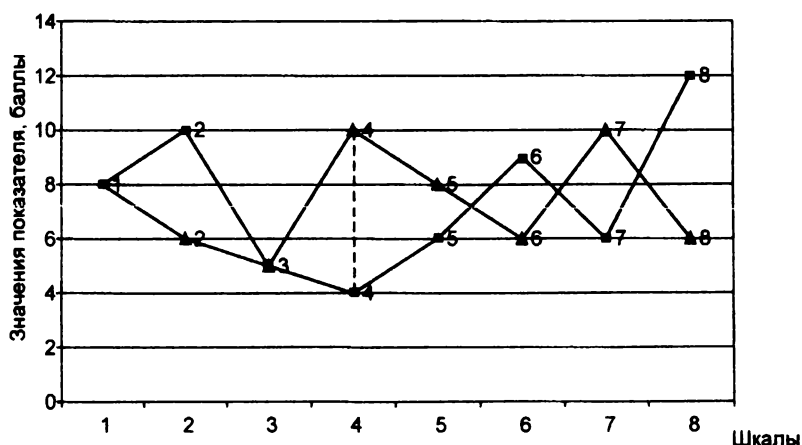


Рис. 10. Профиль личности участника исследования:

▲ Я-реальное; ■ Я-идеальное; --- зона конфликта

Зоны конфликтности отражают внутреннюю психологическую напряженность, вызванную неудовлетворенностью человека собой, своим поведением в личностно значимых ситуациях межличностного общения.

#### *Анализ результатов тестирования при социально-психологическом изучении структуры малых групп<sup>1</sup>*

Для изучения структуры малой группы в социальной психологии нередко используется процедура социометрии, впервые предложенная Я. Морено<sup>2</sup>. Однако при исследовании социометрических

<sup>1</sup> Собчик Л. Н. Указ. соч.

<sup>2</sup> См. тему 6.

структур отдельные члены группы, приобретая определенный статус, воспринимаются как некая абстракция, безликая единица. Тот, кто официально является руководителем или начальником, обозначается как «формальный лидер». Человек, имеющий наибольший авторитет в глазах большинства, получает статус «неформального лидера». Индивидуальные предпочтения и отвержения формируют подгруппы взаимно притягивающихся (конъюнктивных) и взаимно отталкивающихся (дисъюнктивных) членов группы. Тот, кто никем не выбран, оказывается в роли «парии», «изгоя». Социометрия позволяет ответить лишь на вопрос, какова структура группы, кто в какой роли оказался, в то время как очень важно понять, почему именно так сложилась эта структура отношений и какие личности ее сформировали.

Опыт применения данного опросника при изучении малых групп показал, что структура групп не стереотипна и что значительный отпечаток на стиль группы накладывают индивидуально-личностные особенности отдельных ее членов. В то же время любая группа несет на себе отпечаток того вида деятельности, который формирует определенную общность установок участников.

Инструкция исследования выглядит как продолжение первоначальной. После того как отвечающий оценит себя и свое идеальное Я, предлагается оценить таким же образом всех членов группы. Затем участник исследования должен обозначить среди них того, кого считает фактическим лидером, наилучшего и наихудшего для сотрудничества члена группы, наиболее и наименее подходящего для приятельских отношений, а также того члена группы, к кому он относится совершенно безразлично.

Такое исследование проходит каждый член группы, оценивая себя и свой идеал, конъюнктивные и дисъюнктивные выборы как в плане сотрудничества, так и в плане дружеских отношений, а также выделяя наиболее сильную, инициативную, лидирующую личность в группе. Анализ полученных данных позволяет сделать выводы о сложившейся в группе структуре отношений, о взаимных притяжениях и отталкиваниях, о соответствии формального лидера ожиданиям членов группы, о наличии других инициативных личностей, пользующихся популярностью и авторитетом у большинства группы, а также о тех, кто по определенным причинам не принят группой и оказался в изоляции.

Понятие «лидер» обычно трактуется как волевая личность, способная организовать и сплотить людей вокруг себя, увлечь их своими идеями, повести за собой. Однако, как показывает опыт, в разных группах имеются определенные отличия в восприятии лидера, которые зависят от реально сложившейся ситуации, связанной с преобладанием в группе личностей определенного склада, отмеченных общностью стиля межличностных отношений. Чем больше окажется в группе близких по стилю межличностных отношений лиц, тем вероятнее, что личность, играющая роль неформального лидера, будет соответствовать ожиданиям большинства. Отсюда личность лидера в значительной мере отражает личностную сущность группового большинства.

Отличаются между собой и лидеры разных профессиональных групп, а в спортивных командах разные требования к понятию «лидер» встречаются в различных по стилю деятельности видах спорта. Если производственному руководителю необходимо быть в большей степени хорошим организатором и чутким человеком (1-й и 8-й октанты), то спортивный лидер команды в игровых видах должен обладать «чувством локтя», т. е. большей конгруэнтностью (7-й октант), а в одиночных видах борьбы – выраженным чувством соперничества, спортивным азартом (3-й октант). В научных лабораториях лидеру прощают дистантность и обособленность, если за этим стоит самостоятельность мышления, неконформность идей (2-й октант).

Отмечено, что лица, у которых при сопоставлении психогрaмм актуального и идеального Я выявляется значительная разница между ними, в глазах группы чаще выглядят соответственно идеальному Я, так как компенсаторные аспекты межличностного поведения в групповом взаимодействии выходят на первый план. Они же в свою очередь обычно тянутся к тем членам группы, которые более других близки к их субъективному идеалу.

Для того чтобы было понятнее, что дает исследование групповых отношений с использованием данного опросника, рассмотрим в качестве примера анализ самооценки и оценки членов группы (Б., В., Г., Д., Е., Ж., З.) испытуемым А.

Преобладающий стиль межличностного поведения у А. «конвенциональный» и «зависимый»: он застенчив, у него заниженная, неустойчивая самооценка, выраженная ориентация на мнение значимых других.

В идеале А. стремится к более уверенной позиции и ответственности. Дружелюбие и установка на сотрудничество – основные мотивы поведения в группе.

Формального лидера Б. он воспринимает как личность излишне императивную, дистантную, лишенную таких качеств, как доброжелательность и ответственность за других. Неформальный же лидер В., на его взгляд, наделен этими качествами.

В качестве оптимального для сотрудничества А. выбирает члена группы Г., который им оценивается как конгруэнтная личность, обладающая уверенностью в себе и альтруистическими чертами.

Наилучшим для приятельских отношений он считает Д., которого наделяет характеристиками, близкими к его собственной самооценке (застенчивость, конгруэнтность, конвенциальность), добавляя альтруистичность как свойство, к которому сам А. стремится в идеале.

Е. характеризуется как наихудший для сотрудничества член группы. Его преобладающий стиль межличностного поведения определяется высокими баллами в основном по 4-му, а также по 1, 2, 3-му октантам, т. е. А. воспринимает его как человека подозрительного, упрямого, недружелюбного.

З., к которому А. относится безразлично, оценен им как человек необщительный и недоверчивый к контактах, не склонный к сотрудничеству.

Для полного анализа взаимных выборов и отвержений при выявлении лидерства используются данные, полученные при изучении самооценки всех членов группы.

Существующее в социальной психологии представление о том, что четкость в понимании структуры группы необходима для оптимальной интеграции коллектива, на практике подтверждается лишь отчасти и проявляется как позитивный фактор только до определенного предела. Безусловно позитивным является наличие четкой структуры инициативного ядра. Однако дальнейшая структуризация выявляет дизъюнктивные отношения и оставшихся в изоляции членов группы, а это приводит к тому, что социально-психологический климат в группе становится напряженным. В этом случае, чем более жесткой оказывается структура, тем сильнее она тяготеет к развалу или переструктуризации. Всякая слишком очевидная структурированность выявляет лиц, которых сложившаяся иерархия не устраивает,

если они не видят перспективы повышения своего статуса в группе. Напротив, известная «недоструктурированность», наличие предпосылок для возможных преобразований создают более высокую мотивацию на достижение успеха у тех членов группы, которые в данный момент оказались в роли неуспешных.

То же относится к инициативной личности. Если это единственный признанный всеми лидер, то у него после периода активности может проявиться тенденция к бездействию, к «почиванию на лаврах». Наличие двух или более лидеров в группе может расшатывать ее структуру, но в то же время создавать у лидирующих личностей мотивацию к соревновательному взаимодействию, повышающему эффективность деятельности каждого из них. Если ситуация приближается к конфликтной, то небольшие перестановки с учетом результатов социально-психологического исследования (с применением данного опросника как наиболее адекватного этим целям) будут способствовать оптимизации психологического микроклимата. При этом обновленная структура группы, вновь «недоструктурированная» с появлением в ней новой личности, будет создавать атмосферу ожидания новых, еще неясных перспектив и повышать творческий тонус и активность остальных членов группы. Эффективность такого подхода подтверждена практикой применения методики на целом ряде крупных предприятий.

Эти данные верны и в отношении других типов малых групп, в частности семьи. Далеко не все свои «находки» психологу следует обсуждать с семейной парой, когда отношения накалены и каждое лишнее слово может сыграть роковую роль. Любые взаимные обиды могут быть прощены, пока кто-либо не обозначит структуру отношений таким образом, что станет вдруг совершенно очевидным явное снижение значимости объекта недавней аффилиативной привязанности или его выраженное обесценивание. После этого «навести мосты» примирения будет уже невозможно. Не зря В. К. Мягер и ее сотрудники пишут о том, что пары, подавшие на развод, крайне плохо поддаются уговорам и психотерапии, направленной на сохранение семьи. Поздно. Какие-то жесткие слова, которые уже не вернуть, положили водораздел между людьми, что-то важное, создававшее хотя бы иллюзию взаимной любви или уважения, утрачено и невозполнимо. Поэтому, обнаружив явное расхождение, например, между образом ре-

альной жены и ее субъективным идеалом в глазах мужа, не следует вслух обрисовывать структуру сложившихся отношений, но октанты, по которым это расхождение наиболее выражено, могут подсказать пути коррекционного подхода. Так, важно выяснить, что именно способствует наметившемуся семейному разладу: излишняя самостоятельность и независимость жены (1-й, 2-й октанты) в психограмме ее актуального образа и стремление акцентировать 6-й и 7-й октанты в идеальном образе или ее конфликтность и ревность (3-й и 4-й октанты, противопоставляемые в идеале 8-му и 7-му), чтобы правильно наметить тактику и стратегию психокоррекционной работы.

### ***Анализ результатов тестирования для коррекции стиля межличностного поведения***

Для того чтобы найти правильный подход к коррекции того или иного типа межличностного поведения, создающего конфликтную ситуацию, для разработки индивидуализированных мер воспитания и руководства важно определить ключевой фактор, который может служить основой для ориентации в выборе наиболее адекватного способа воздействия на конкретную личность, а также позволит прогнозировать возможную ответную реакцию. Таким фактором является самооценка, а также особенности взаимодействия самооценки с оценкой окружающих как способ формирования социальной установки индивида и его ценностной ориентации. Рассматривая самооценку как интегративную оценку индивидом своего актуального Я, сформировавшуюся в процессе самопознания, особое внимание мы уделяем соотношению уровня самооценки с отношением индивида к оценкам окружающих, что способствует выявлению критического мнения значимых других. Позитивные реакции окружающих способствуют положительным эмоциям, самоутверждению личности и служат мощным рычагом в формировании социальных установок; однако более сложным является процесс критического воздействия социальной среды на личность.

У лиц с преобладающим стилем межличностных отношений по типу лидирующего-властного или независимого-соперничающего (1-й и 2-й октанты) самооценка высокая, а реакция на мнение других критическая. Прямолинейно-упорствующий и недоверчиво-подозрительный типы межличностных отношений (3-й и 4-й октанты) соче-



таются с преобладанием игнорирующего и негативного отношения к критике извне при тенденции к завышенной самооценке. Покорно-застенчивый и зависимо-послушный типы межличностных отношений (5-й и 6-й октанты) характеризуются заниженной самооценкой и переоценкой значимости мнения других, сотрудничающий-конвенциональный и ответственно-великодушный (7-й и 8-й октанты) – неустойчивой самооценкой и выраженной ориентацией на мнение окружающих.

Даже для лиц, показатели которых по всем октантам не выше 8 баллов, прямой императивный стиль воздействия со стороны личности, стоящей на более высокой ступени иерархической лестницы, не является наиболее эффективным и приемлемым, хотя они лучше адаптированы к микросоциуму и их поведение проявляется более гибкими и гармоничными способами взаимодействия со средой. Еще более неприемлем авторитарный стиль руководства и воспитания для лиц с затрудненной социально-психологической адаптацией. У них он вызывает ответные негативные реакции. Особенности ответной реакции не только находятся в прямой зависимости от преобладающего в психограмме октанта, но и косвенно связаны со степенью рассогласования между оценкой актуального и идеального Я. При низкой самооценке (преобладание 5-го, 6-го октантов) и выраженной внутренней неудовлетворенности собой (разница по октантам актуального Я и идеального Я более четырех баллов) реакция на мнение окружающих позитивная, особенно если это мнение больше согласуется с субъективным идеалом индивида, чем с оценкой своего Я. В процессе внутренней переработки критических замечаний окружающих при сопоставлении самооценки с идеальным Я у такой личности под влиянием императивного нажима формируется безоговорочная соглашательская реакция, нивелирующая любую творческую активность и подавляющая самостоятельность решений.

Напротив, при совпадении актуального и идеального Я, что чаще наблюдается у лиц с преобладанием властно-лидирующего или независимо-доминирующего стиля межличностных отношений, выявляется полная удовлетворенность собой (самодостаточность), завышенная самооценка и критическое отношение к мнению окружающих, что затрудняет коррекцию извне. Если у лиц с заниженной самооценкой метод поддержки и поощрения повышает мотивацию достижения

и готовность к ответственному выполнению указаний руководства (воспитателя), то применительно к самодостаточным личностям такой подход малорезультативен, в то время как императивные способы воздействия наталкиваются на протест и реакции эмансипации. Критическое мнение других в этих случаях должно опосредоваться через внутреннюю интегративную оценку индивида таким образом, чтобы оно не ощущалось им как навязанное извне, а воспринималось как свое собственное, подмеченное и подсказанное другим в уважительной форме.

Наиболее распространенным является третий вариант, когда самооценка не полностью совпадает с идеалом Я, т. е. отсутствует полная удовлетворенность собой (разница по октантам в пределах четырех баллов), когда при достаточно выраженном самоуважении и в целом позитивной оценке своей личности имеется тенденция к дальнейшему самосовершенствованию и известное недовольство собой. В этом случае реакция на критику окружающих наиболее адекватная, как это свойственно зрелой адаптивной личности, уровень достоинства и гибкости которой может служить мерилom гармоничных межличностных отношений. Такие личности осуществляют в коллективах бесконфликтное противодействие неразумным формам авторитарного давления и способствуют реализации других, более демократичных способов руководства или воспитания. Они как бы составляют ядро группы, на которое может опереться организационная «верхушка».

### ***Домашнее задание***

1. Опишите общие особенности реального Я, укажите, преобладание какой группы тенденций наиболее выражено.
2. Проанализируйте индивидуальные особенности трех-четырех наиболее выраженных тенденций, их проявление и влияние на межличностные отношения.
3. Опишите зоны конфликтности, укажите, в чем и как проявляется расхождение Я-идеального и Я-реального.
4. Выявите и проанализируйте тенденции саморазвития и самокоррекции (разница между Я-идеальным и Я-реальным – 3 балла и менее).
5. Составьте заключение.

### **Список рекомендуемой литературы**

*Большаков В. Ю.* Психотренинг [Текст]: Социодинамика. Упражнения. Игры / В. Ю. Большаков. СПб.: Соц.-психол. центр, 1996. 380 с.

*Практикум по экспериментальной и прикладной психологии* [Текст]. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1990.

*Собчик Л. Н.* Динамика межличностных отношений [Текст]: модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири: метод. руководство / Л. Н. Собчик. М., 1990. 48 с.

## **Тема 10**

### **ИЗУЧЕНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ЭМПАТИИ ЛИЧНОСТИ И ЕЕ УЧЕТ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ**

*Цель занятия* – изучение социально-психологических особенностей личности, феномена эмпатии, определение индивидуальных особенностей осуществления эмпатии.

*Задачи:*

1. Ознакомиться с понятием «эмпатия».
2. Рассмотреть основные подходы к определению эмпатии.
3. Ознакомиться с методиками диагностики.
4. Провести диагностику индивидуальных особенностей эмпатии и обработку полученных данных.
5. Интерпретировать полученные результаты с учетом индивидуальных особенностей и наметить возможные пути самокоррекции.

#### **Основные теоретические положения**

*Эмпатия* – это постижение эмоционального состояния, понимание другого человека путем эмоционального вчувствования в его переживания.

Термин «эмпатия» ввел в психологию Э.Титченер, обобщивший развивавшиеся в философской традиции идеи о симпатии с теориями вчувствования Э. Клиффорда и Т. Липпса.

Различают следующие виды эмпатии:

- *эмоциональную*, основанную на механизмах проекции и подражания моторным и аффективным реакциям другого;
- *когнитивную*, базирующуюся на интеллектуальных процессах (сравнение, аналогия и пр.);
- *предикативную*, проявляющуюся как способность предсказывать аффективные реакции другого в конкретных ситуациях.

Как особые формы эмпатии выделяют:

- *сопереживание* – переживание тех же эмоциональных состояний, что испытывает другой, через отождествление с ним;

- сочувствие – переживание собственных эмоциональных состояний в связи с чувствами другого.

Эмпатия – качество личности, проявляющееся в способности понимать психические состояния других людей, сопереживать им, оказывать помощь, поддержку.

*Эмпатичность* – это улавливание настроения людей, выявление их установок и переживаний, сопереживание их нуждам.

Эмпатия (способность к сопереживанию и сочувствию) отчасти является воспитанной, социально обусловленной чертой характера, отчасти генетически предопределена как своеобразная эмоциональная особенность темперамента.

Несколько иной подход, отличающийся от традиционного, предложен В. В. Бойко.

Эмпатия позволяет постичь другого человека, уловить тайные движения его души: суть мотивов, смысл поступков, источники интереса или апатии, причины лжи или искренности, цели замкнутости или развязности.

Эмпатия – это форма рационально-эмоционально-интуитивного отражения другого человека, которое позволяет преодолеть его психологическую защиту и постичь причины и следствия самопроявления в целях прогнозирования и адекватного воздействия на его поведение.

Постичь причины и следствия самопроявления другого означает понять, почему, когда, для чего, с кем он:

- это делает, думает, говорит, воспринимает, принимает, запоминает, вспоминает;

- хочет подумать, сказать, сделать;

- проявляет свои интересы, потребности, способности.

Спрогнозировать поведение другого означает понять, как, когда, почему, с какой целью он:

- что-либо сделает, скажет, подумает по данному поводу;

- сможет реализовать свои мотивы, желания, потребности;

- допустит или не допустит определенные ошибки.

Адекватно воздействовать на другого означает понять, как, когда, с какой целью влиять на него, чтобы:

- вызвать желаемые изменения в его мыслях, памяти, восприятии, словах, поступках;

- вызвать желаемые перемены в его потребностях, мотивах, интересах, планах.

В. В. Бойко выделяет 6 шкал, характеризующих осуществление эмпатии:

1. *Рациональный канал эмпатии (РКЭ)*. Проявляется в сопричастности (во внимании к другому, в наблюдательности, восприятии реакций, состояний и свойств другого). Все психические познавательные процессы направлены на другого, и происходит аналитическая переработка информации о другом, поступающая одновременно по разным сенсорным каналам. РКЭ – это направленность внимания, восприятия, мышления эмпатирующего на сущность другого человека, на его состояние, проблемы, поведение.

2. *Эмоциональный канал эмпатии (ЭКЭ)*. Эмоциональность в эмпатии связана с пониманием другого на основе своего эмоционального опыта посредством эмоциональных ассоциаций и переносов. ЭКЭ – это способность эмпатирующего входить в эмоциональный резонанс с окружающими, сопереживать, соучаствовать.

3. *Интуитивный канал эмпатии (ИКЭ)*. Подразумевает обработку информации о партнере. Обобщение информации и вывод о партнере осуществляются без участия логики на основе бессознательных сопоставлений с прошлым опытом. ИКЭ – способность видеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании.

4. *Установки, способствующие эмпатии*. Это направленность на общение с другими людьми, стремление к контактам, интерес к внутреннему миру другого.

5. *Проникающая способность к эмпатии*. Это индивидуально-психологическая особенность, свойство, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности, т. е. снижать напряженность, неестественность, подозрительность, которые могут препятствовать раскрытию и эмпатическому постижению другого.

6. *Идентификация в эмпатии*. Это умение понять другого на основе сопереживаний, постановки себя на место партнера. В основе

идентификации – легкость, подвижность, гибкость эмоций, способность к подражанию.

### **Методики диагностики**

Существует несколько способов измерения эмпатии. В данном практикуме приводятся два из них: опросник «Эмпатия» А. А. Меграбяна (A. Mehrabian) и опросник уровня эмпатических способностей В. В. Бойко.

#### **Опросник «Эмпатия» А. А. Меграбяна**

Опросник «Эмпатия» измеряет уровень эмоционального отклика как способность приобщаться к эмоциональным переживаниям другого человека, сочувствовать ему, прийти в нужный момент на помощь, создать в общении необходимый эмоциональный фон, соответствующий настроению партнера и особенностям ситуации.

Предлагаемая методика диагностики эмпатии представляет собой адаптированный вариант методики А. А. Меграбяна.

Опросник позволяет измерить следующие компоненты эмпатии:

- эмоциональный уровень эмпатии – эмоциональный компонент, отклик на душевное состояние другого человека, способность к сопереживанию, эмоциональную впечатлительность;
- действенную эмпатию – поведенческий компонент, способность к проявлению тепла, дружелюбия, поддержки, оказанию помощи.

#### ***Инструкция***

Предлагаем оценить несколько утверждений. Прочитав утверждение, в соответствии с его номером отметьте в бланке ответов Ваше мнение: «да, согласен», которое обозначается знаком «+», или «нет, не согласен», которое обозначается знаком «-». Ваши ответы не будут расцениваться как хорошие или плохие, поэтому просим проявить откровенность. Над утверждениями не следует долго раздумывать. Достоверные ответы те, которые первыми пришли в голову.

### **Бланк ответов**

Номер утвер- ждения	Ответ	Номер утвер- ждения	Ответ	Номер утвер- ждения	Ответ	Номер утвер- ждения	Ответ
1		14		27		40	
2		15		28		41	
3		16		29		42	
4		17		30		43	
5		18		31		44	
6		19		32		45	
7		20		33		46	
8		21		34		47	
9		22		35		48	
10		23		36		49	
11		24		37		50	
12		25		38			
13		26		39			

### **Текст опросника**

1. Мне становится грустно, неудобно, когда я вижу, что человек, впервые попавший в компанию, находится в одиночестве.
2. Когда знакомлюсь с новым человеком, то стараюсь ему сразу понравиться.
3. Меня раздражают люди, демонстрирующие свои чувства.
4. Когда мне плохо, всегда стараюсь быть на людях.
5. Свои обещания я всегда выполняю.
6. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я тоже начинаю нервничать.
7. Думаю, что из затруднительных, конфликтных ситуаций человек должен выходить самостоятельно.
8. Меня раздражает, когда люди начинают сами себя жалеть.
9. Иметь много друзей для меня очень важно.
10. Не все люди, которых я знаю, мне нравятся.
11. Иногда меня глубоко трогают слова какой-нибудь песни о любви.
12. Если мне придется выбирать одно из двух, то я скорее предпочту, чтобы меня считали умным, чем общительным.



13. Чувства других людей могут не влиять на решения, которые я принимаю.
14. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
15. Иногда я говорю вслух не то, что думаю.
16. Теряю самообладание, когда приходится сообщать людям плохие новости.
17. В туристическую поездку предпочел бы отправиться один.
18. Могу оставаться спокойным, даже если вокруг все взволнованы.
19. После неприятного разговора с человеком я рисую в своем воображении более приятную встречу с ним.
20. Всегда радуюсь успехам других людей.
21. Вид плачущих людей выводит меня из душевного равновесия.
22. Считаю, что репутация дороже дружбы.
23. Одинокие люди, наверно, не дружелюбны.
24. При встрече со знакомыми я, как правило, здороваюсь первым.
25. Всегда готов прийти на помощь нуждающемуся в ней.
26. Чувствую себя счастливым, когда слушаю любимые мелодии.
27. Самостоятельная работа мне нравится больше, чем совместная с коллегами.
28. Когда друзья начинают говорить о своих проблемах, я стараюсь перевести разговор на другую тему.
29. Присоединяюсь к различным кружкам и обществам, потому что это хороший способ завести друзей.
30. Бывает, я сплетничаю.
31. Меня по-настоящему захватывают переживания других людей.
32. Считаю, что по ночам нужно спать, а не обсуждать дневные заботы.
33. Старые люди, как правило, беспричинно обидчивы.
34. Я предпочел бы устроиться на работу по рекомендации близких людей, чем получить официальное назначение.
35. Иногда мечтаю о таких вещах, о которых лучше никому не рассказывать.

36. Меня охватывает гнев, когда я вижу, что с кем-то жестоко обращаются.

37. Какой-нибудь досуг в одиночестве (чтение книг, разгадывание ребусов и т.п.) я предпочел бы скорее, чем карточную игру в компании.

38. Иногда в кино меня удивляют, даже забавляют плач и вздохи зрителей.

39. Когда нахожусь среди незнакомых людей, меня волнует, нравлюсь я им или нет.

40. Все мои привычки хороши и желательны.

41. Мне всегда хочется понять, почему мои коллеги иногда грустны и задумчивы.

42. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число свидетелей.

43. Чужие слезы часто вызывают у меня раздражение.

44. Когда путешествую, то встречи с новыми людьми привлекают меня больше, чем прогулки и знакомство с достопримечательностями.

45. Если человек мне неприятен, я всегда стараюсь найти в нем хорошее.

46. Независимость я ценю больше, чем привязанность и дружеские чувства.

47. Переживать всерьез из-за героев книги или кинофильма глупо.

48. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.

49. Считаю, что с друзьями можно открыто проявлять свои чувства.

50. Человеку станет легче, если внимательно выслушать его жалобы.

### ***Обработка и интерпретация результатов***

Численное выражение результатов методики получают с помощью ключа. Оценка результатов производится по трем шкалам (начисляется один балл за каждое совпадение с ключом по отдельной шкале).

### Ключ

Сопереживание	+	1	6	11	16	21	26	31	36	41	45	49
	-	3	8	13	18	23	28	33	38	43	47	

Действенная эмпатия	+	4	9	14	19	24	29	34	39	44	48	50
	-	2	7	12	17	22	27	32	37	42	46	

Шкала достоверности	+	5	20	25	40	45
	-	10	15	30	35	

*Уровни выраженности сопереживания и действенной эмпатии:*

- до 8 баллов – низкий;
- от 9 до 15 баллов – средний;
- 16 баллов и более – высокий.

Норма по шкале достоверности составляет от 0 до 5 баллов.

## Опросник уровня эмпатических способностей

**В. В. Бойко**

### *Инструкция*

Вам предложены 36 высказываний. В бланке ответов для каждого утверждения Вам следует указать наиболее подходящий вариант ответа: «да» – «+», «нет» – «-».

### *Бланк ответов*

Номер утверждения	Ответ	Номер утверждения	Ответ	Номер утверждения	Ответ	Номер утверждения	Ответ	Номер утверждения	Ответ	Номер утверждения	Ответ
1		2		3		4		5		6	
7		8		9		10		11		12	
13		14		15		16		17		18	
19		20		21		22		23		24	
25		26		27		28		29		30	
31		32		33		34		35		36	
Σ		Σ		Σ		Σ		Σ		Σ	

### ***Текст опросника***

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем знания и опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности – бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.
12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояния.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.
16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.
18. Мне легко удается копировать интонацию, мимику людей, подражая им.
19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.
20. Чужой смех обычно заражает меня.
21. Часто, действуя наугад, я тем не менее нахожу правильный подход к человеку.
22. Плакать от счастья глупо.

23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.

24. Мне редко встречаются люди, которых я понимал бы без лишних слов.

25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.

26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.

27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».

28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.

29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.

30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистичная.

31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.

32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.

33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.

35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.

36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

### ***Обработка и интерпретация результатов***

Численное выражение результатов методики получают с помощью ключа. Оценка результатов производится по шести шкалам (начисляется один балл за каждое совпадение с ключом по отдельной шкале). Порядок интерпретации шкал:

- 1) рациональный канал эмпатии;
- 2) эмоциональный канал эмпатии;
- 3) интуитивный канал эмпатии;
- 4) установки, способствующие эмпатии;

- 5) проникающая способность к эмпатии;
- 6) идентификация в эмпатии.

*Ключ*

Номер шкалы	Да	Нет
1	1, 7, 19, 25	13, 31
2	8, 20, 32	2, 14, 26
3	9, 15, 21, 27	3, 33
4	4	10, 16, 22, 28, 34
5	5	11, 17, 23, 29, 35
6	6, 12, 18, 30	24, 36

Шкальные оценки играют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя – уровня эмпатии.

*Уровни выраженности:*

- от 0 до 14 баллов – очень низкий;
- от 15 до 21 балла – заниженный;
- от 22 до 29 баллов – средний;
- от 30 до 36 баллов – высокий.

***Домашнее задание***

Опишите полученные результаты, придерживаясь следующего примерного плана (по одной из предложенных методик на выбор):

- раскрытие понятия «эмпатия»;
- влияние уровня эмпатии на особенности поведения и межличностные отношения;
- анализ индивидуальных особенностей осуществления эмпатии;
- возможные пути самокоррекции и саморазвития эмпатии;
- заключение по результатам исследования.

***Список рекомендуемой литературы***

*Бойко В. В.* Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других [Текст] / В. В. Бойко. М.: Информ.-изд. дом «Филинь», 1996. 220 с.

*Зеер Э. Ф.* Личностно ориентированные технологии профессионального развития специалиста [Текст] / Э. Ф. Зеер, О. Н. Шахматова. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.-пед.ун-та, 1999. 245 с.

*Словарь* практического психолога [Текст] / сост. С. Ю. Головин. Минск: Харвест, 1998. 800 с.

## **Тема 11**

### **ИЗУЧЕНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ АГРЕССИВНОСТИ**

*Цель занятия* – определить индивидуально-психологические особенности агрессивности, их психологические детерминанты, влияние на межличностные отношения.

*Задачи:*

1. Изучить теоретические подходы к определению феномена агрессивности.
2. Выявить особенности агрессивности, в том числе в социально-педагогических ситуациях.
3. Проанализировать соотношение индекса агрессивности и индекса враждебности личности, их влияние на межличностные отношения.
4. Определить возможные направления коррекции и самокоррекции агрессивности.

#### **Основные теоретические положения**

Психологические подходы к пониманию агрессии и агрессивности долгое время определялись как концепцией влечения, так и теориями, рассматривающими агрессию как последствие фрустрации (А. Доллард, С. Розенцвейг и др.). В конце 1950-х гг. появился ряд публикаций по проблеме агрессии и агрессивности (Дж. Скотт, А. Бандура и Р. Вальтерс, А. Басс, А. Берковиц, К. Лоренц и др.), вызвавший поток экспериментальных и теоретических работ по данной теме.

*Агрессия* (от лат. *aggredi* – нападать) – индивидуальное или коллективное поведение, действие, направленное на нанесение физического или психологического вреда, ущерба либо на уничтожение другого человека, группы людей. Агрессия сопровождается эмоциональными состояниями гнева, враждебности, ненависти и пр. Иногда агрессия может возникать как реакция на фрустрацию.

Анализ основных взглядов на содержание понятия «агрессивность» позволяет понимать ее как мотивированное разрушительное поведение, часто противоречащее нормам и правилам существования людей в обществе, наносящее вред объектам нападения (одушевлен-

ным и неодушевленным), приводящее к физическому ущербу или вызывающее психический дискомфорт (отрицательные переживания, состояние напряжения, страха, подавленности и т. д.).

Агрессия имеет место, если результатом действий являются какие-либо негативные последствия. Таким образом, помимо оскорблений действием, такие проявления, как выставление кого-либо в невыгодном свете, очернение или публичное осмеяние, лишение чего-то необходимого и даже отказ в любви и нежности могут при определенных обстоятельствах быть названы агрессивными.

Ввиду того что проявления агрессии у людей бесконечны и многообразны, весьма полезным оказывается ограничить изучение подобного поведения концептуальными рамками, предложенными А. Бассом (A. Bass, 1976). По его мнению, агрессивные действия можно описать на основании трех шкал: физическая – вербальная, активная – пассивная и прямая – непрямая агрессия. Их комбинация дает восемь возможных категорий, под которые подпадает большинство агрессивных действий. Например, такие действия, как нанесение ударов холодным оружием или избиение, при которых один человек осуществляет физическое насилие над другим, могут быть классифицированы как физическая, активная и прямая агрессия. Распространение слухов или пренебрежительные высказывания за глаза можно охарактеризовать как вербальную, активную и непрямую агрессию. Восемь категорий агрессивного поведения и примеры к каждой из них приведены в табл. 12.

Агрессия может быть представлена в виде дихотомии (физическая – вербальная, активная – пассивная, прямая – непрямая). Завершая обсуждение этой темы, рассмотрим дихотомическое деление агрессии на враждебную и инструментальную (Buss, 1961, 1971; Feshbach, 1964, 1970; Hartup, 1974).

Термин «враждебная агрессия» приложим к тем случаям проявления агрессии, когда главной целью агрессора является причинение страданий жертве. Люди, проявляющие враждебную агрессию, намерены причинить зло или ущерб тому, на кого они нападают. Понятие «инструментальная агрессия», наоборот, характеризует случаи, когда агрессоры нападают на других людей, преследуя цели, не связанные с причинением вреда. Иными словами, для лиц, проявляющих инструментальную агрессию, нанесение ущерба другим не является само-



целью. Скорее они используют агрессивные действия в качестве инструмента для осуществления различных желаний.

Таблица 12

Категории агрессии по А. Бассу

Тип агрессии	Примеры
Физическая, активная, прямая	Нанесение другому человеку ударов холодным оружием, избивание или ранение при помощи огнестрельного оружия
Физическая, активная, не-прямая	Закладка мин-ловушек, сговор с наемным убийцей с целью уничтожения врага
Физическая, пассивная, прямая	Стремление физически не позволить другому человеку достичь желаемой цели или заняться желаемой деятельностью (например, сидячая демонстрация)
Физическая, пассивная, не-прямая	Отказ от выполнения необходимых задач (например, отказ освободить территорию во время сидячей демонстрации)
Вербальная, активная, прямая	Словесное оскорбление или унижение другого человека
Вербальная, активная, не-прямая	Распространение злостной клеветы или сплетен о другом человеке
Вербальная, пассивная, прямая	Отказ разговаривать с другим человеком, отвечать на его вопросы и т. д.
Вербальная, пассивная, не-прямая	Отказ дать определенные словесные пояснения или объяснения (например, отказ высказаться в защиту человека, которого незаслуженно критикуют)

Цели, не предполагающие причинения ущерба, стоящие за многими агрессивными действиями, включают принуждение и самоутверждение. В случае принуждения зло может быть причинено с целью оказать влияние на другого человека или настоять на своем (Tedeschi, 1974). Например, по наблюдениям Паттерсона, дети используют разнообразные формы негативного поведения: стучат кулаками, капризничают, отказываются слушаться, и все это делается с целью удержать власть над членами семьи. Конечно, подобное поведение закрепляется, когда маленьким агрессорам периодически удается вынудить своих жертв пойти на уступки. Аналогично агрессия может служить цели самоутверждения или повышения самооценки, если такое поведение по-

лучает одобрение со стороны других. Например, человек может показаться «несгибаемым» и «сильным» в отношениях с другими, если нападает на тех, кто его провоцирует или раздражает.

Яркий пример инструментальной агрессии представляет собой поведение подростковых банд, которые слоняются по улицам больших городов в поисках случая вытащить кошелек у ничего не подозревающего прохожего, завладеть бумажником или сорвать с жертвы дорогое украшение. Насилие может потребоваться и при совершении кражи, например в тех случаях, когда жертва сопротивляется. Однако основная мотивация подобных действий – нажива, а не причинение боли и страданий намеченным жертвам (Stevens, 1971). Дополнительным подкреплением агрессивных действий в этих случаях может служить восхищение со стороны приятелей.

Хотя многие психологи признают существование различных типов агрессии (Bandura, 1989; Buss, 1961; Fechbah, 1970; Hartup, 1974; Rule, 1974), это положение вызывает полемику. Так, по мнению Бандуры, несмотря на различия в целях, как инструментальная, так и враждебная агрессия направлены на решение конкретных задач, а поэтому оба типа можно считать инструментальной агрессией.

В ответ на эту критику некоторые ученые предложили разные определения для двух типов агрессии. Зильманн (Zillmann, 1970) заменил «враждебную» и «инструментальную» на «обусловленную раздражителем» и «обусловленную побуждением». Агрессия, обусловленная раздражителем, относится к действиям, которые предпринимаются прежде всего для устранения неприятной ситуации или ослабления ее вредного влияния (например, сильный голод, дурное обращение со стороны других). Агрессия, обусловленная побуждением, относится к действиям, которые предпринимаются прежде всего с целью достижения различных внешних выгод.

Додж и Койи (Dodge, Coie, 1987) предложили использовать по отношению к агрессии термины «реактивная» и «проактивная». Реактивная агрессия предполагает возмездие в ответ на осознаваемую угрозу. Проактивная агрессия, как и инструментальная, порождает поведение (например, принуждение, влияние, запугивание), направленное на получение определенного позитивного результата. Эти ученые провели серию исследований, в которых выявили различия между двумя типами агрессии. Они обнаружили, что проявляющие реактив-

ную агрессию учащиеся начальных классов (мальчики) склонны преувеличивать агрессивность своих сверстников и поэтому отвечают на кажущуюся враждебность агрессивными действиями. Учащиеся, демонстрировавшие проактивную агрессию, не допускали подобных ошибок в интерпретации поведения своих сверстников.

Исследования Доджа и Койи представили эмпирические доказательства существования двух различных типов агрессии. Независимо от выбора термина, обозначающего их, очевидно: существуют два типа агрессии, мотивированные различными целями.

Агрессивные действия выступают в качестве: 1) средства достижения какой-нибудь цели; 2) способа психической разрядки, замещения удовлетворения блокированной потребности и переключения деятельности; 3) способа удовлетворения потребности в самореализации и самоутверждении.

Наиболее распространенными методами изучения агрессии и агрессивности были и остаются различные опросники и тесты. А. Басс и А. Дарки в 1957 г. первыми попытались рассмотреть агрессию как комплексный феномен.

## **Методики диагностики**

### **Методика диагностики агрессивности Басса – Дарки**

Опросник предназначен для измерения постоянного уровня агрессивности и является, в сущности, разновидностью личностных тестов.

Приступая к созданию инструмента для измерения свойств характера или поведения, разработчик первым делом подбирает группу вопросов. Во многих тестах (табл. 13) исследователи используют вопросы из уже существующих шкал, в других случаях они сначала определяют, что хотят измерить, а затем конструируют соответствующие вопросы. Например, при разработке BDHI А. Басс (А. Buss, 1961) сначала провел разграничение между враждебностью и агрессией. Враждебность есть «реакция отношения... скрытно-вербальная реакция, которой сопутствуют негативные чувства (злая воля) и негативная оценка людей и событий»<sup>1</sup>. Если враждебные реакции вербализуются, они приобретают форму уничижительных замечаний или негативных высказываний (например, «я их ненавижу»). Агрессию

---

<sup>1</sup> Бэрон Р. Агрессия [Текст] / Р. Бэрон, Д. Ричардсон. СПб., 1997. С. 61.

А. Басс определил как ответ, содержащий стимулы, способные причинить вред другому существу. Дальнейшие различия он проводил, предлагая выделить подклассы во враждебно-агрессивном поведении. Предположение о необходимости учитывать при измерении существование нескольких различных структур основывалось на классификационной схеме, в которой различаются агрессия и враждебность, причем агрессивное поведение подразделяется на прямое и косвенное, а также на активное и пассивное. Итак, А. Басс и А. Дарки установили меру двух видов враждебности (негодование и подозрение) и пяти видов агрессии (нападение, косвенная агрессия, раздражение, негативизм и вербальная агрессия).

Таблица 13

Меры гнева, враждебности и агрессии

Название шкалы	Меры
1	2
Шкала ориентации гнева (Spielberger, Johnson, Russel, Crane, Jacobs, Worden, 1985)	Используются две субшкалы: «гнев внутрь» (указывает на подавление гнева) и «гнев наружу» (измеряет выражение гнева). Общее количество баллов свидетельствует об уровне гнева в целом, независимо от его направленности. Шкала имеет высокую внутреннюю согласованность (диапазон $\alpha$ от 0,73 до 0,84). Валидность подтверждается корреляцией между стилем ориентации гнева и другими мерами гнева и свойств личности
Шкала враждебности Кука и Медли (Cook, Medley, 1954)	Представляет собой часть батареи тестов, разработанных для измерения установок учителей. Шкала состоит из вопросов, заимствованных из Миннесотского многофазного личностного теста (MMPI). Обладает адекватной устойчивостью (коэффициент ретестовой корреляции – 0,86). Существуют некоторые ограниченные подтверждения ее валидности (Smith, Sanders, Alexander, 1990)
Шкала проявляемой враждебности (Siege, 1956)	Состоит из вопросов MMPI, отобранных клиническими психологами. Эта шкала, разработанная для измерения враждебности, не содержит в своих вопросах открытых упоминаний о враждебности. Имеет высокую внутреннюю согласованность (четно-нечетная надежность – 0,84). В нескольких исследованиях не удалось найти адекватных подтверждений валидности (Megargee, Mendelsohn, 1962; Shipman, Marquette, 1963; VanDeventer, Webb, 1974)

1	2
Шкала сверхконтролируемой агрессии (Megargee, Cook, Mendelsohn, 1967)	Составлена из вопросов ММРІ, предназначена для выявления лиц с хроническим сверхконтролем, т. е. крайне подавленных в своем проявлении агрессии, но склонных к необузданному насилию при экстремально сильной провокации. Внутренняя согласованность невысокая. Шкала выявляет различие между группами склонных и не склонных к насилию и коррелирует в ожидаемой степени с другими мерами самоконтроля, агрессии и социального отчуждения
Шкала гнева как состояния-свойства (Spielberger, Jacobs, Russell, Crane, 1983)	Измеряет состояние гнева (эмоциональное состояние или настроение, включающее в себя субъективные чувства напряжения, досады, раздражения, злобы и ярости с сопутствующими активацией или возбуждением периферической нервной системы) и свойство гневливости (индивидуальные различия в том, как часто возникает состояние гнева). Шкала имеет высокую внутреннюю согласованность ( $\alpha$ в диапазоне от 0,66 до 0,93). Валидность подтверждается корреляцией с мерами враждебности

Исследователи создали начальный массив из 105 утверждений, на которые предлагалось дать ответ типа «да – нет». Часть из них была позаимствована из других тестов, а некоторые составлены заново. Особое внимание уделялось такой формулировке утверждений, чтобы на ответы испытуемых не влияли их защитные тенденции, т. е. нежелание показаться агрессивными или желание продемонстрировать социально одобряемые качества. Уменьшение социального давления достигалось за счет следующего: 1) предполагалось, что агрессивное поведение уже имеет место, и спрашивалось просто о форме нападения (например, «Когда я разозлюсь, я ругаюсь»); 2) предлагалось оправдание для агрессии (например, «Люди, которые постоянно достают Вас, напрашиваются на удар в нос»); 3) использовались охотно одобряемые идиомы (например, «Если кто-то ударит меня первым, я ему покажу»). После того как группа студентов университета выполнила тест, исследователи смогли убрать некоторые утверждения (и свести шкалу к 66 утверждениям), проанализировав, какие из них в наибольшей степени связаны друг с другом.

Затем исследователи стали проверять надежность и валидность шкалы. Надежность – это степень устойчивости измерений шкалы.

Существуют два вида надежности: стабильность, или устойчивость во времени (человек должен набрать за два разных тестирования сходное количество баллов), и внутренняя согласованность (измерительные вопросы должны коррелировать друг с другом). Валидность выражает степень связи измерений шкалы с тем, что хотят измерить. Она подтверждается либо наличием корреляции между количеством баллов, полученным при выполнении теста, и поведением или эмоциями, которые измерялись (прогностическая валидность), либо наличием корреляции между измерениями по данной шкале и по другим аналогичным шкалам (валидность по совместимости).

Модифицированную шкалу из 66 утверждений предложили группе студентов университета, после чего с помощью факторного анализа были выявлены два предсказанных фактора: «враждебность» (субшкалы «негодование» и «негативизм») и «агрессия» (субшкалы «нападение», «косвенная агрессия», «вербальная агрессия» и «раздражение»). Это подтвердило валидность шкалы, поскольку связь между субшкалами была такой, как и ожидалось. Затем, чтобы выявить ретестовую стабильность BDHI, он был предложен группе студентов университета дважды, с перерывом в пять недель. А. Басс обнаружил, что коэффициент корреляции между двумя тестированиями составлял от 0,46 (для субшкалы «негативизм») до 0,78 (для субшкалы «нападение»). Общий балл (сумма по всем субшкалам) имел надежность повторного тестирования 0,82. Таким образом, хотя стабильность субшкалы «негативизм» низкая, BDHI в целом представляется достаточно стабильной мерой.

Опросник Басса – Дарки (предлагаемый вариант адаптирован Э. Ф. Зеером и О. Н. Шахматовой<sup>1</sup>) выявляет следующие формы агрессивных и враждебных реакций:

1) физическую агрессию – использование физической силы против другого лица;

2) косвенную агрессию – агрессию, которая окольным путем направлена на другое лицо (злые сплетни, шутки), а также агрессию, которая ни на кого не направлена (взрыв ярости, проявляющийся в крике, топание ногами, битье кулаком по столу и т.п.);

3) склонность к раздражению – готовность к проявлению при малейшем возбуждении вспыльчивости, резкости, грубости;

---

<sup>1</sup> Зеер Э. Ф. Личностно ориентированные технологии...

4) обиду – зависть и ненависть к окружающим, обусловленные чувством горечи, гнева на весь мир за действительные или мнимые страдания;

5) подозрительность – недоверие и осторожность по отношению к людям, основанные на убеждении, что окружающие намерены причинить вред;

6) вербальную агрессию – выражение негативных чувств как через форму (ссора, крик, визг), так и через содержание словесных ответов (угроза, проклятье, ругань).

Опросник состоит из 60 утверждений, на которые испытуемый дает ответ «да» или «нет». По числу совпадений ответов респондентов с ключом подсчитываются индексы различных форм агрессивности. Суммирование индексов физической, косвенной и вербальной агрессии дает общий индекс агрессивности, а суммирование индексов обиды и подозрительности – индекс враждебности.

### ***Инструкция***

Вам предлагается ряд утверждений. В бланке ответов напротив соответствующего номера утверждения поставьте «да» либо «нет».

### ***Бланк ответов***

1.	7.	13.	19.	25.	31.	37.	43.	49.	55.
2.	8.	14.	20.	26.	32.	38.	44.	50.	56.
3.	9.	15.	21.	27.	33.	39.	45.	51.	57.
4.	10.	16.	22.	28.	34.	40.	46.	52.	58.
5.	11.	17.	23.	29.	35.	41.	47.	53.	59.
6.	12.	18.	24.	30.	36.	42.	48.	54.	60.
1. Физическая агрессия (Фа)									
2. Косвенная агрессия (Ка)									
3. Раздражение (Ра)									
4. Подозрительность (Па)									
5. Обида (Оа)									
6. Вербальная агрессия (Ва)									

### ***Текст опросника***

1. Временами не могу справиться с желанием сделать наперекор другому.

2. Иногда сплетничаю о людях, которых не люблю.

3. Я легко раздражаюсь, хотя быстро успокаиваюсь.

4. Не всегда получаю то, что заслужено.
5. Думаю, что люди часто говорят обо мне за моей спиной.
6. В разговоре (при обмене мнениями) часто высказываю несогласие с собеседниками.
7. Мне кажется, что я не способен ударить человека первым.
8. Если я не одобряю друзей, то при встрече даю им это почувствовать.
9. Я стараюсь быть снисходителен к чужим недостаткам.
10. Мне кажется, что другие больше, чем я, умеют воспользоваться благоприятными обстоятельствами.
11. Держусь настороженно, когда люди относятся ко мне с большим дружелюбием, чем я ожидаю.
12. Я лучше соглашусь с кем-либо, чем стану спорить.
13. Если меня кто-нибудь ударит, я не смогу ответить тем же.
14. Когда раздражаюсь, хлопаю дверями.
15. Я гораздо более раздражителен, чем это проявляется внешне.
16. Меня немного огорчает моя судьба.
17. Думаю, что многие окружающие меня не любят. Кое-кто настроен против меня.
18. Трудно удержаться от спора, если люди не согласны со мной.
19. Тот, кто оскорбляет меня или мою семью, напрашивается на драку.
20. Я не способен на грубые шутки.
21. Меня охватывает ярость, когда надо мной насмеются.
22. Почти каждую неделю вижу кого-нибудь, кто мне очень не нравится.
23. Думаю, что многие мне завидуют.
24. Я часто настаиваю, чтобы окружающие уважали мои права.
25. Люди, которые постоянно изводят Вас, стоят, чтобы их «шелкнули по носу».
26. От злости я иногда бываю мрачен.
27. Если кто-нибудь пытается вывести меня из себя, я не обращаю внимания.
28. Меня часто гложет зависть, хотя я стараюсь этого не показывать.
29. Иногда мне кажется, что надо мной смеются.
30. Даже когда злюсь, я не прибегаю к сильным выражениям.
31. Я редко даю сдачи, даже если меня ударят.



32. Обижаюсь, когда получается не по-моему.
33. Иногда люди раздражают меня своим присутствием.
34. Есть люди, которых я по-настоящему ненавижу.
35. Мой принцип: «никогда не доверяй чужакам».
36. Если кто-нибудь раздражает меня, я готов сказать ему все, что я о нем думаю.
37. Когда разозлюсь, могу ударить.
38. С десяти лет я не проявлял сильных вспышек гнева.
39. Часто чувствую себя, как пороховая бочка, готовая взорваться.
40. Если бы все знали, что я чувствую, меня считали бы человеком, с которым трудно поладить.
41. Всегда задумываюсь, какие тайные причины заставляют людей делать что-нибудь приятное для меня.
42. Когда на меня кричат, начинаю кричать в ответ.
43. В детстве дрался не чаще, чем другие.
44. Могу вспомнить случаи, когда был настолько зол, что хватал первую попавшую под руку вещь и ломал ее.
45. Иногда чувствую, что готов первым начать драку.
46. Иногда мне кажется, что жизнь поступает со мной несправедливо.
47. Раньше я думал, что большинство людей говорят правду, но теперь в это не верю.
48. Сквернословлю только со злости.
49. Если для защиты своих прав надо применять физическую силу, то я ее применяю.
50. Иногда выражаю свой гнев тем, что стучу по столу кулаком.
51. Я бываю грубоват по отношению к тем людям, которые мне не нравятся.
52. У меня нет врагов, которые хотели бы мне навредить.
53. Не умею поставить человека на место, даже если он того заслуживает.
54. Есть люди, способные довести меня до драки.
55. Я никогда не раздражаюсь настолько, чтобы кидаться предметами.
56. Я не огорчаюсь из-за мелочей.
57. Мне редко приходит в голову, что люди своим поведением специально пытаются оскорбить или разозлить меня.

58. Я часто угрожаю людям, хотя и не собираюсь приводить угрозу в исполнение.

59. В споре часто повышаю голос.

60. Стараюсь скрывать плохое отношение к людям.

### **Обработка результатов**

Данный опросник позволяет оценить уровень агрессии по шести шкалам:

1. *Физическая агрессия:*

«да»: 1, 19, 25, 37, 43, 49, 54;

«нет»: 7, 13, 31.

2. *Косвенная агрессия:*

«да»: 2, 8, 14, 26, 32, 44, 50;

«нет»: 20, 38, 55.

3. *Раздражение:*

«да»: 3, 15, 21, 33, 39, 45, 51;

«нет»: 9, 27, 56.

4. *Обида:*

«да»: 4, 10, 16, 22, 28, 34, 40, 46.

5. *Подозрительность:*

«да»: 5, 11, 17, 23, 29, 35, 41, 47;

«нет»: 52, 57.

6. *Вербальная агрессия:*

«да»: 6, 18, 24, 36, 42, 48, 53, 59;

«нет»: 12, 30, 53, 60.

### **Уровни выраженности**

Шкала	Уровни выраженности, баллы		
	Низкий	Средний	Высокий
1. Физическая агрессия	0–3	4–5	6–10
2. Косвенная агрессия	0–3	4–5	6–10
3. Раздражение	0–3	4–5	6–10
4. Подозрительность	0–3	4–5	6–10
5. Обида	0–3	4–5	6–8
6. Вербальная агрессия	0–4	5–6	7–12

*Индекс агрессивности* – обобщенная характеристика, отражающая уровень реакции личности на реальную или кажущуюся обстановку, несущую угрозу.

Индекс агрессивности = физическая агрессия + косвенная агрессия + вербальная агрессия.

*Индекс враждебности* – обобщенная характеристика, проявляющаяся в негативной оценке людей и событий, сопровождающаяся негативными эмоциями.

Индекс враждебности = обида + подозрительность.

*Уровни выраженности индекса агрессивности:*

- 0–9 баллов – низкий;
- 10–18 баллов – средний;
- 19–32 балла – высокий.

*Уровни выраженности индекса враждебности:*

- 0–6 баллов – низкий;
- 7–10 баллов – средний;
- 11–18 баллов – высокий.

### **Методика оценки агрессивности педагога**

Тест А. Ассингера<sup>1</sup> позволяет определить, достаточно ли педагог корректен в отношениях со своими коллегами, учениками и легко ли им общаться с ним. Для большей объективности ответов можно провести самооценку, когда коллеги отвечают на вопросы друг друга.

#### ***Инструкция***

Прочитайте внимательно каждый из приведенных ниже вопросов (всего 20) и поставьте в бланке ответов букву, обозначающую вариант ответа, характеризующего Ваши особенности.

#### ***Бланк ответов***

1		6		11		16	
2		7		12		17	
3		8		13		18	
4		9		14		19	
5		10		15		20	

---

<sup>1</sup> Рогов Е. И. Настольная книга практического психолога в образовании [Текст]: учеб. пособие / Е. И. Рогов. М., 1995.

### *Текст опросника*

1. Склонны ли Вы искать пути примирения после очередного служебного конфликта?

- а) всегда;
- б) иногда;
- в) никогда.

2. Как Вы ведете себя в критической ситуации?

- а) внутренне кипите;
- б) сохраняете полное спокойствие;
- в) теряете самообладание.

3. Каким считают Вас коллеги?

- а) самоуверенным и завистливым;
- б) дружелюбным;
- в) спокойным и независимым.

4. Как Вы отреагируете, если Вам предложат ответственную должность?

- а) примете ее с некоторыми опасениями;
- б) согласитесь без колебаний;
- в) откажетесь от нее ради собственного спокойствия.

5. Как Вы будете себя вести, если кто-то из коллег без разрешения возьмет с Вашего стола бумагу?

- а) выдадите ему «по первое число»;
- б) заставите вернуть;
- в) спросите, не нужно ли ему еще чего-нибудь.

6. Какими словами Вы встретите мужа (жену), если он вернулся с работы позже обычного?

- а) «Что это тебя так задержало?»
- б) «Где ты торчишь допоздна?»
- в) «Я уже начал(а) волноваться».

7. Как бы Вы повели себя за рулем автомобиля?

- а) стараетесь обогнать машину, которая показала Вам «хвост»;
- б) Вам все равно, сколько машин Вас обошло;
- в) помчитесь с такой же скоростью, чтобы никто не догнал Вас.

8. Какими Вы считаете свои взгляды на жизнь?

- а) сбалансированными;
- б) легкомысленными;
- в) крайне жесткими.

9. Что Вы предпринимаете, если не все удастся?
- а) пытаюсь свалить вину на другого;
  - б) смиряюсь;
  - в) становлюсь впредь осторожнее.
10. Как Вы отреагируете на фельетон о случаях распущенности среди современной молодежи?
- а) «Пора бы уже запретить им такие развлечения».
  - б) «Надо создать им возможность организованно и культурно отдохнуть».
  - в) «И чего мы только с ними возимся?»
11. Что Вы ощущаете, если место, которое Вы хотели занять, досталось другому?
- а) «И зачем я только на это нервы тратил?»
  - б) «Видно, его физиономия шефу приятнее».
  - в) «Может, мне это удастся в другой раз?»
12. Как Вы смотрите страшный фильм?
- а) боитесь;
  - б) скучаете;
  - в) получаете искреннее удовольствие.
13. Если из-за дорожной пробки Вы опаздываете на важное совещание, Вы:
- а) будете нервничать во время заседания;
  - б) попытаетесь вызвать снисходительность у партнеров;
  - в) огорчитесь.
14. Как Вы относитесь к спортивным успехам?
- а) обязательно стараетесь выиграть;
  - б) цените удовольствие почувствовать себя вновь молодым;
  - в) очень сердитесь, если не везет.
15. Как Вы поступите, если Вас плохо обслужили в ресторане?
- а) терпите, избегая скандала;
  - б) вызовете метрдотеля и сделаете ему замечание;
  - в) отправитесь с жалобой к директору ресторана.
16. Как Вы себя поведете, если Вашего ребенка обидели в школе?
- а) поговорите с учителем;
  - б) устроите скандал родителям «малолетнего преступника»;
  - в) посоветуете ребенку дать сдачи.

17. Какой, по-вашему, Вы человек?

- а) средний;
- б) самоуверенный;
- в) пробивной.

18. Что Вы ответите подчиненному, с которым столкнулись в дверях учреждения, если он начал извиняться перед Вами?

- а) «Простите, это моя вина».
- б) «Ничего, пустяки».
- в) «А повнимательней Вы быть не можете?»

19. Как Вы отреагируете на статью в газете о случаях хулиганства среди молодежи?

- а) «Когда же, наконец, будут приняты конкретные меры?!»
- б) «Надо бы ввести телесные наказания».
- в) «Нельзя же все валить на молодежь, виноваты и воспитатели!»

20. Представьте, что Вам предстоит заново родиться, но уже животным. Какое животное Вы предпочтете?

- а) тигра или леопарда;
- б) домашнюю кошку;
- в) медведя.

### ***Обработка и интерпретация результатов***

Суммируйте баллы, полученные за все ответы.

*Ключ* для подсчета уровня выраженности агрессивности:

- за ответ «а» – 1 балл;
- за ответ «б» – 2 балла;
- за ответ «в» – 3 балла.

*36–44 балла.* Вы умеренно агрессивны, но вполне уверенно идете по жизни, поскольку в Вас достаточно здорового честолюбия и самоуверенности.

*45 баллов и более.* Вы излишне агрессивны и при этом нередко бываете неуравновешенным и чрезмерно жестким по отношению к другим людям. Вы надеетесь добраться до управленческих «верхов», рассчитывая на собственные методы, и добиться успеха, жертвуя интересами домашних, окружающих. Поэтому Вас не удивляет неприязнь сослуживцев, но при малейшей возможности Вы стараетесь их за это наказывать.

*35 баллов и менее.* Вы чрезмерно миролюбивы, что обусловлено недостаточной уверенностью в собственных силах и возможностях. Это, конечно, не значит, что Вы как травинка гнетесь под любым ветром. И все же побольше решительности Вам не помешает.

Если по семи и более вопросам Вы набрали по три балла и менее чем по семи вопросам – по одному баллу, то взрывы Вашей агрессивности носят скорее разрушительный, чем конструктивный характер. Вы склонны к непродуманным поступкам и ожесточенным дискуссиям. Вы относитесь к людям пренебрежительно и своим поведением провоцируете конфликтные ситуации, которых вполне могли бы избежать.

Если же по семи и более вопросам Вы получите по одному баллу и менее чем по семи вопросам – по три балла, то Вы чрезмерно замкнуты. Это не значит, что Вам не присущи вспышки агрессивности, но Вы подавляете их уж слишком тщательно.

### ***Домашнее задание***

1. Опишите теоретические подходы к изучению индивидуальных особенностей агрессивности.

2. Проведите диагностику агрессивности по любой из предложенных методик на выбор и определите результаты.

3. Представьте результаты, используя один из способов графического отражения (диаграмма столбиковая, ленточная, круговая, ступенчатая и др.).

4. Опишите и интерпретируйте полученные результаты и наметьте возможные направления коррекции.

### ***Список рекомендуемой литературы***

Бэрон Р. Агрессия [Текст] / Р. Бэрон, Д. Ричардсон. СПб.: Питер, 1997. 336 с.

Рогов Е. И. Настольная книга практического психолога в образовании [Текст]: учеб. пособие / Е. И. Рогов. М.: ВЛАДОС, 1995. 529 с.

## **Тема 12**

### **ИЗУЧЕНИЕ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СТЕРЕОТИПА ПОВЕДЕНИЯ И ИХ УЧЕТ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ**

*Цель занятия* – освоение способов выявления преобладающей энергии и выяснение их влияния на характер взаимодействия партнеров по общению.

*Задачи:*

1. Ознакомиться с понятиями «эмоциональный стереотип поведения» и «доминирующая формула преобразования энергии взаимодействия».
2. Провести диагностику энергетических особенностей эмоционального стереотипа поведения.
3. Интерпретировать полученные данные с учетом индивидуальных особенностей и наметить возможные пути самокоррекции.
4. Проанализировать особенности поведенческих проявлений положительной, нейтральной, отрицательной энергий и выявить их влияние на межличностное взаимодействие.

#### **Основные теоретические положения**

Воздействие энергетики человека на межличностные отношения может быть позитивным, негативным и нейтральным. Соответственно партнер, испытывающий влияние энергетического поля инициатора взаимодействия, почувствует себя комфортно, дискомфортно или нейтрально<sup>1</sup>.

По мнению В. В. Бойко, свойственная личности энергетика составляет след во внешних ее проявлениях, находит отражение в коммуникативных особенностях и влияет на формирование состояний:

- комфорта, проявляющегося в особом положительном воздействии, умении найти общий язык, легкости, непринужденности, обаянии;

---

<sup>1</sup> Бойко В. В. Энергия эмоций [Текст] / В. В. Бойко. 2-е изд., доп. и перераб. СПб., 2004.



- дискомфорта, когда влияние одного из партнеров сковывает общение, препятствует свободному проявлению чувств, вызывает внутреннее напряжение, сопротивление, снижает восприимчивость к убеждению. В обществе с таким человеком неуютно, с ним сложно договориться о чем-либо, взаимопонимание практически отсутствует;

- нейтрального или неопределенного, когда партнер не хочет и не может увлечь своими мыслями, стремится не проявлять своих чувств и отношений, почти не влияет на коммуникацию, принимая происходящее как должное.

Во взаимодействии с партнерами проявляются энергетические особенности эмоционального стереотипа поведения. С участием эмоционального стереотипа происходит перераспределение и преобразование энергии внутренних и внешних воздействий. Эмоциональный стереотип, присущий человеку, способен либо принять неизменной и сохранить воздействующую положительную, отрицательную или нейтральную энергию, либо изменить ее модальность на другую, наиболее отвещающую внутренним индивидуальным особенностям личности. Например, мелкие жизненные неприятности одни воспринимают с юмором, другие драматизируют, возводят в ранг катастрофы, третьи не считают значимыми, стараются не фиксировать на них внимание или уклоняются от их непосредственной оценки.

Преобразующая роль эмоционального стереотипа проявляется в особенностях переживания обиды: один склонен реагировать шуткой, посмеяться над происшедшим; второй наливается злостью и старается взять верх, не может удержаться от ответного выпада и в дальнейшем найдет возможность отомстить; третий делает вид, что на это не стоит обращать внимание.

Состояние влюбленности характеризуется либо приливом сил, энтузиазмом, воодушевлением, позитивным восприятием окружающего; либо переживанием раздражения или злости, когда человек не может сразу добиться расположения; либо робостью, желанием уединиться, уклонением от взаимодействия, отсутствием стремления расположить к себе предмет влюбленности.

Анализ особенностей поведения позволяет предположить, что у каждого человека есть доминирующая формула преобразования внутренних и внешних воздействий в положительную, нейтральную или отрицательную энергию состояний, межличностного взаимодействия, поведения.

В. В. Бойко выделяет три основные формулы преобразования энергий, обуславливающие устойчивые стереотипы эмоционального поведения:

1. *Эйфорическая активность вовне.* В соответствии с этой формулой энергетика воздействий (положительных, нейтральных или негативных) преобразуется, как правило, в позитивные психические состояния и поступки индивида.

Человек, у которого преобладает этот эмоциональный стереотип, с юмором относится к мелким неприятностям, переключается на другой вид деятельности, когда устает от умственных занятий, влюбившись, активно добивается своего, получив зарплату, тут же готов ее потратить, в ответ обидчику парирует шуткой и т. д., т. е. проявляет «реальный оптимизм»

2. *Рефрактерная активность вовнутрь.* Рефрактерность – состояние торможения активности, наступающее после возбуждения. Энергетический прилив (положительный, нейтральный или отрицательный по характеру влияния) обычно обращается на самого индивида и блокирует или затормаживает его поведение или некоторые психические проявления. Энергия воздействий остается во внутреннем контуре и либо постепенно в нем гасится, либо пробуждает мощную внутреннюю психическую активность.

В соответствии с этой формулой человек заикливается на мелочах жизни, пассивно отдыхает после умственного утомления, теряет дар речи в обществе любимого существа и грезит о встречах вместо того, чтобы назначить свидание, планирует свои денежные расходы, сдерживает и копит обиды и т. п.

3. *Дисфорическая активность вовне.* Согласно этой формуле энергетические стимулы (негативные, нейтральные и позитивные) закономерно преобразуются в негативные поведенческие акты и психические состояния, направленные на окружающую среду.

Носитель этой формулы драматизирует житейские мелочи, утомившись, становится раздраженным и неприветливым, мстит обидчику, влюбившись, вытесняет зло на близких. Дисфоричность может проявляться в том, что многие положительные стимулы вызывают у индивида отрицательные реакции: хороший совет его раздражает, дружеское участие приводит в негодование, комплимент вызывает протест. В аномальных случаях первично положительные переживания имеют тен-

денцию переходить в отрицательные эмоции. Например, аутичный ребенок может плакать, любуясь природой, слушая музыку.

В качестве дополнительной В. В. Бойко выделяет возможность проявления *пассивного реагирования*. Для такого человека характерно сдержанное отношение к положительным, негативным и тем более нейтральным стимулам. Чаще всего он эмоционально как бы «выключается» из ситуации взаимодействия – почти безучастен, все воспринимает спокойно, не проявляя ярких эмоций. Существует много эпитетов, относящихся к людям, обладающим такой формулой преобразования энергий: «все – до лампочки», «непробиваемый», «толстокожий». Подобное реагирование на внешние и внутренние воздействия имеет свою особенность: интеллект не наделяет ситуацию особым личностно значимым смыслом и потому не приводит в действие эмоции; в свою очередь, эмоциональный стереотип поведения отличается ригидностью, сниженной восприимчивостью.

В зависимости от обстоятельств и интеллектуальной оценки воздействий у индивида могут срабатывать эйфорическая, рефрактерная или дисфорическая формулы переработки энергий, но, повторяем, у каждого из нас есть доминирующая формула, наиболее соответствующая нашей природе. С возрастом, вероятнее всего, доминирующей может стать другая. Это естественно, поскольку трансформируются взгляды на жизнь, отношение к действительности, а главное, иначе функционирует нейрогуморальная система, соответственно изменяется стереотип эмоционального поведения.

Формулы преобразования энергий имеют разную ценность в коммуникативном плане: эйфорическая активность вовне ассоциируется у партнеров с приемлемыми личностными качествами и вызывает положительные ответные реакции; рефрактерная активность вовнутрь делает партнера неопределенным, загадочным, что обычно настораживает окружающих; дисфорическая активность вовне, естественно, неприятна в общении.

Свойственная индивиду формула преобразования энергетики внешних и внутренних воздействий во многом определяет профиль личности.

Особенности внешнего и внутреннего проявления *эйфорической активности вовне*:

- образ жизни – созидательная конструктивная активность, поиски новых впечатлений, взвешенная рисковость;

- сфера общения – партнерство, дружеское взаимодействие, стремление к коллективным формам деятельности, лидерство, достигаемое за счет передачи опыта и знаний, проявления инициативы, готовности оказать помощь и поддержку партнерам;

- сфера интеллекта – созидательные идеи, предложения, решения, инициатива в хороших делах, устремленность мыслей в будущее, рационализм, т. е. склонность все обосновывать, конкретизировать, планировать и на этой основе достигать удовлетворенности, внутренней гармонии;

- сфера эмоций – открытость положительных эмоций, нескрываемый оптимизм, умение радоваться, веселиться, способность во многих вещах видеть приятное, находить удовольствие, немотивированная отходчивость, когда неприятные впечатления развеиваются быстро и сами собой;

- сфера чувств – свободное проявление положительных чувств (вера в лучшее, дружбу, любовь к делу, родине, уважение к людям и т. п.), конструктивность чувств, их способность укреплять отношения с партнерами (сострадание, доверчивость, дружелюбие), безусловная любовь к ближнему, т. е. принятие его таким, каков он есть, радость по поводу того, что он рядом, стремление быть с ним при любых обстоятельствах;

- моральная сфера – свободное отношение к нравственности, точнее гибкость в применении нравственных критериев (не отсутствие таковых), отсюда готовность прощать, быть снисходительным к себе и к другим, толерантность.

Иначе смотрится в своих проявлениях человек, для которого характерна формула *рефрактерной активности вовнутрь*:

- образ жизни – ритуальный, размеренный, когда многое делается по раз и навсегда заведенной схеме, по привычке. Человек ведет себя несколько отстраненно от среды и даже пассивен, он осторожен в своих поступках и принимаемых решениях, для него не характерно по собственной инициативе резко менять обстоятельства существования и порядок вещей;

- сфера общения – избирательность контактов, знакомств, партнеров, склонность к интроверсии. Такие люди предпочитают подчиненные роли и не стремятся к лидерству, любят проводить время в одиночестве без какого бы то ни было вызова окружающим – такова

натура. Они запрограммированы уединенно жить, терять друзей, разводиться и т. п.;

- интеллектуальная сфера – характерна «интеллектуальная жвачка». Получая энергию извне, индивид начинает «гонять» ее внутри себя: фантазировать, размышлять об увиденном, прочитанном, услышанном, изобретать, экспериментировать, предпочитает телевизор, настольные и компьютерные игры общению с людьми. У носителей данной формулы интеллект редко проявляется в области инициатив, чаще он сосредоточен на настоящем, им свойственны иррациональность, склонность к оккультизму, бездоказательной вере в потусторонние силы;

- сфера эмоций – «жвачка эмоций» в форме застревания на аффективных состояниях, ипохондрии (сосредоточение на своем недомогании или болезнях), размышлениях о мрачном, мнительность, мотивированная отходчивость, когда человек позволяет себя убедить или поддается воздействию окружающих, чтобы забыть обиду, простить зло, успокоиться;

- сфера чувств – «жвачка чувств» в виде тревожности, фрустрации, депрессии, упаднических настроений, закрытость чувств (недоверчивость, подозрительность, нежелание показать свои переживания и отношение к происходящему или партнерам), условная любовь к ближнему, когда человек позволяет себе проявлять восхищение или заботу в адрес только тех, кто нравится, не доставляет хлопот, не беспокоит своими привычками, характером или состоянием здоровья;

- моральная сфера – «моральная жвачка» в форме мук совести, ухода в веру, фанатичности, проповедничества.

Типичные черты индивида, у которого преобладает *дисфорическая активность вовне*:

- образ жизни – деструктивная активность, т. е. стремление разрушать, бунтовать, сопротивляться или в более мягкой форме – желание многое менять к худшему и менее совершенному, сопротивление полезным устоям, оправданному порядку, авантюризм как форма проявления натуры;

- сфера общения – склонность организовывать группировки, примыкать к противоборствующим особам, оппозиционность, враждебная активность, выражающаяся в постоянном желании возражать, атаковать, наносить ущерб другой личности, демонстративное проти-

вопоставление себя окружающим либо в форме активных выступлений и заявлений, либо в форме подчеркнутой и даже вызывающей самоизоляции (например, человек не присоединяется к большинству, держится особняком, сидит в аудитории подальше от всех и т. п.);

- интеллектуальная сфера – деструктивный интеллект, которому свойственны «взрывающие» идеи, крайние точки зрения, отрицательные решения, тупиковые ходы, инициатива в плохих делах. Сознание обращено в основном в прошлое, и в нем индивид черпает идеи, аргументы, впечатления, с тем чтобы противопоставить их настоящему. Доминирует скепсис, характерно утрирование трудностей, неадекватное усложнение обстоятельств;

- сфера эмоций – открытость негативных переживаний, когда человек легко и по любому поводу готов проявить пессимизм, выказать недовольство, огорчение, разочарование, презрение, негодование. Негативные эмоции захватывают человека надолго, поэтому он злопамятен и мстителен;

- сфера чувств – беспрепятственное проявление негативных и деструктивных чувств (злости, ненависти, зависти, агрессивности, враждебности), в отношениях с близкими доминируют злоба и неприятие;

- моральная сфера. Обычно это безнравственный тип, который либо откровенно циничен, либо прячется за красивые слова о чувстве долга, порядочности, уважительном отношении к людям (очевидно, самообман в целях избегания внутреннего дискомфорта).

Это основные характеристики преобразующей функции эмоционального стереотипа. Свойственная индивиду формула преобразования энергетических воздействий – важнейшее звено в интерпретации повседневной реальности. Что и как человек воспринимает в себе и вокруг себя, какие аспекты бытия отражает главным образом (светлые, серые или мрачные), какими личностными смыслами их наделяет (позитивными, нейтральными или негативными) – все это зависит от формулы преобразования энергии воздействий.

Свойственная индивиду формула преобразования энергии воздействий в иные состояния и поведенческие акты определяет его мироощущение. Именно от того, какому принципу подчинен индивид: эйфорическому, рефрактерному или дисфорическому – прежде всего зависит, будет он оптимистом или пессимистом, доброжелательным или зловредным, сговорчивым или несговорчивым, доверчивым или

недоверчивым, общительным или замкнутым, бодрым или вялым. Если же эмоционально окрашенные личностные качества отчетливо не выражены, это означает, что поведением индивида управляют разные формулы.

### **Методика диагностики**

Предлагаемый ниже опросник позволит Вам заглянуть в энергетическую лабораторию собственных эмоций.

#### **Инструкция**

Выберите подходящий вариант ответа – «а», «б», «в» или «г». Будьте искренни, постарайтесь выявить свою природу, как она есть.

#### **Бланк ответов**

Номер утверждения	Ответ	Номер утверждения	Ответ	Номер утверждения	Ответ
1		14		27	
2		15		28	
3		16		29	
4		17		30	
5		18		31	
6		19		32	
7		20		33	
8		21		34	
9		22		35	
10		23		36	
11		24		37	
12		25		38	
13		26		39	

#### **Текст опросника**

1. Когда я усталый прихожу с работы домой, то:
  - а) принимаюсь за какое-нибудь дело, в результате усталость проходит;
  - б) усталость остается, но я стараюсь ее не показывать;
  - в) усталость плохо сказывается на общении с домашними;
  - г) становлюсь безучастным ко всему, «выключаюсь».
2. Жизнь показывает, что я склонен:
  - а) относиться ко всему в основном оптимистично;

б) воспринимать все преимущественно настороженно;

в) относиться ко всему в основном пессимистично;

г) воспринимать все спокойно, в нейтральных тонах.

3. Когда на улице хорошая погода, то чаще всего:

а) у меня улучшается настроение или повышается активность;

б) мое настроение ухудшается, и я замыкаюсь в себе, ищу уединения;

в) мое настроение в той или иной мере ухудшается, и это снижает активность;

г) мне хочется расслабиться, отложить дела, отдохнуть.

4. Если бы в порядке развлечения мне предложили пройти тест на определение уровня интеллекта, то я:

а) охотно согласился бы;

б) хорошенько подумал бы, прежде чем принять решение;

в) однозначно отказался бы;

г) поступил бы в зависимости от настроения.

5. При появлении на работе нового коллеги я обычно:

а) легко и быстро вступаю в дружеский контакт;

б) сначала присматриваюсь, проявляю осторожность, а потом решаю, как строить отношения с новичком;

в) опасаясь, не повредит ли это сложившимся в коллективе отношениям;

г) никак не реагирую, не вдаюсь в ситуацию.

6. Когда бывает радостно на душе, то обычно:

а) мне хочется, чтобы это состояние передалось тем, кто меня окружает;

б) хочется, чтобы этого никто не заметил;

в) хочется, чтобы это не увидели завистники, недоброжелатели;

г) я не задумываюсь, видят ли это окружающие и как они это воспринимают.

7. Очередное трудное обстоятельство в жизни я чаще всего (обычно) воспринимаю:

а) с готовностью успешно преодолеть;

б) с некоторой тревогой, беспокойством;

в) с чувством досады или раздражения (сколько же можно терпеть?);

г) спокойно, без каких-либо эмоций.



8. Написать письмо на телевидение меня, вероятнее всего, могла бы побудить:

- а) передача, которая очень понравилась;
- б) передача, которая содержала вопрос, требующий ответа;
- в) передача, которая вызвала неудовлетворение;
- г) никакая передача не побудит меня написать на телевидение.

9. Когда возникают нежные чувства к близким, я обычно:

- а) показываю их открыто, горячо;
- б) переживаю глубоко в себе;
- в) становлюсь зажатым, строгим;
- г) веду себя спокойно, ровно.

10. Необходимость принимать ответственные решения в личной жизни обычно:

- а) мобилизует меня;
- б) вызывает растерянность, ставит в тупик;
- в) огорчает или расстраивает меня;
- г) не вызывает особых эмоций.

11. В моей жизни бывает больше таких случайностей:

- а) счастливых;
- б) застающих врасплох, неожиданных, перед которыми теряешься;
- в) неприятных;
- г) не оставляющих каких-либо заметных чувств.

12. Когда представители противоположного пола говорят мне комплименты, я обычно:

- а) не скрываю своего удовольствия;
- б) смущаюсь, чувствую неловкость;
- в) сомневаюсь в их искренности;
- г) остаюсь равнодушным, безучастным.

13. Если мое деловое предложение (соображение) будет отвергнуто руководителем, то я, скорее всего:

- а) сделаю новое предложение или внесу исправления в прежнее;
- б) буду переживать в себе случившееся, ничего не предпринимая;
- в) выскажу свое недовольство;
- г) спокойно отнесусь к этому.

14. В отношениях с людьми я в большей степени:

- а) очень доверчивый;
- б) осмотрительный, осторожный;

- в) очень недоверчивый;
- г) веду себя по обстоятельствам.

15. На юмор и шутки в основном реагирую так:

- а) открыто смеюсь, радуюсь;
- б) долго осмысляю, взвешиваю;
- в) отношусь критично;
- г) воспринимаю сдержанно.

16. Если кто-либо из членов семьи опять делает не то или не так, то чаще всего я:

- а) беру сам и переделываю;
- б) начинаю ворчать, брюзжать;
- в) делаю выговор;
- г) ничего не говорю и ничего не делаю.

17. Жизнь чаще:

- а) радует;
- б) заставляет думать или переживать;
- в) огорчает или разочаровывает;
- г) не вызывает определенных эмоций.

18. Анекдоты я:

- а) люблю слушать и рассказывать;
- б) слушаю, но сам редко рассказываю;
- в) стараюсь не слушать и не рассказывать;
- г) воспринимаю без особого чувства или избирательно.

19. Неприятные обязанности на работе я большей частью:

- а) стараюсь выполнить в первую очередь;
- б) нехотя выполняю, когда наступает их очередь;
- в) стараюсь выполнить в последнюю очередь;
- г) воспринимаю не задумываясь, не фиксируюсь на их неприятном содержании.

20. Для моего стиля жизни больше характерно:

- а) активное, планомерное продвижение к намеченной цели;
- б) нерешительность, взвешивание обстоятельств;
- в) периодические резкие перемены;
- г) желание ничего не менять, сохранять стабильность.

21. Если бы мне предложили отметить круглую дату моего трудового пути, я бы вероятнее всего ответил:

- а) «Охотно принимаю предложение»;

- б) «Мне нужно подумать»;
- в) «Не хочется (или не люблю) быть в центре внимания»;
- г) «Мне все равно – отмечать или не отмечать».

22. На справедливые, но обидные по форме замечания в мой адрес со стороны близких мне людей я обычно в первый момент реагирую так:

- а) принимаю с благодарностью;
- б) обижаюсь, но не показываю это;
- в) обижаюсь, теряю самообладание, «завожусь»;
- г) сохраняю спокойствие.

23. Я предпочел бы проводить летний отпуск так:

- а) в активном общении с новыми людьми;
- б) со старыми приятелями или с семьей;
- в) в одиночестве, в крайнем случае, с очень близким человеком;
- г) по обстоятельствам (поскольку нет особых предпочтений).

24. Дружеские подшучивания по моему адресу:

- а) вполне принимаю;
- б) не одобряю, но терплю;
- в) не приемлю;
- г) меня никак не задевают.

25. Недостатки личности деловых партнеров чаще всего:

- а) пробуждают желание помочь человеку, найти с ним общий язык;
- б) стараюсь молча терпеть;
- в) заставляют нервничать, огорчаться;
- г) никак на меня не действуют (принимаю как естество).

26. Будь я руководителем, то для завоевания авторитета у коллег предпочел бы такое средство:

- а) оказывал бы помощь и поддержку подчиненным, поощрял бы их достижения;
- б) проявлял бы терпение, выдержку по отношению к ним, прощал бы проступки;
- в) проявлял бы строгость и требовательность;
- г) предоставил бы полную самостоятельность.

27. Если бы на собрании коллектива меня похвалили за хорошую работу, то по всей вероятности:

- а) я не скрывал бы своего удовлетворения;
- б) смутился бы и постарался скрыть свои чувства;

- в) это меня не порадовало бы;
  - г) не испытал бы особых чувств.
28. Если меня кто-либо разозлит, то обычно я:
- а) быстро отхожу и забываю о случившемся;
  - б) сдерживаю себя, убеждаю, что надо уметь прощать, и у меня это получается;
  - в) злюсь долго и ничего с этим не могу поделать;
  - г) поступаю по-разному, в зависимости от обстоятельств.
29. Когда вечером раздается неожиданный стук в дверь, то я обычно:
- а) ожидаю что-нибудь приятное;
  - б) настораживаюсь, но не подаю вида;
  - в) явно нервничаю, жду что-нибудь неприятное;
  - г) никак не реагирую.
30. Когда в дружеской компании меня просят петь или плясать, то я обычно:
- а) тут же откликаюсь;
  - б) некоторое время смущаюсь и не решаюсь;
  - в) однозначно отказываюсь;
  - г) поступаю по настроению.
31. Мелочи жизни я воспринимаю:
- а) как тонизирующий фактор – они разнообразят нашу жизнь;
  - б) как беспокоящие меня обстоятельства;
  - в) как досадные неприятности;
  - г) спокойно, не обращая на них особого внимания.
32. Моя жизнь в целом:
- а) наполнена яркими событиями, которые я чаще всего сам себе организую;
  - б) наполнена сомнениями и размышлениями;
  - в) скучна, однообразна;
  - г) размеренна и спокойна.
33. Если бы кто-нибудь из коллег, с которыми не было особых отношений, вдруг стал мне оказывать дружеское расположение, то:
- а) я тут же бы ответил взаимностью;
  - б) сначала постарался бы понять причину, а потом решил бы, как себя вести;
  - в) заподозрил бы что-то неладное;
  - г) просто воздержался бы от дружеских отношений.

34. Если коллега, к которому я хорошо отношусь, нанесет мне какую-то обиду, то я, скорее всего:

- а) быстро смогу простить его;
- б) буду переживать, стараясь не показывать это;
- в) открыто выскажу свое недовольство;
- г) вряд ли придам этому какое-то значение.

35. Обстановка на работе чаще всего:

- а) стимулирует хорошее или бодрое, приподнятое настроение;
- б) вызывает внутреннее напряжение, беспокойство;
- в) вызывает раздражение или плохое, сниженное настроение;
- г) не вызывает каких-либо чувств.

36. Полезные советы со стороны знакомых я обычно:

- а) тут же принимаю с благодарностью;
- б) тщательно обдумываю и проверяю на надежность;
- в) рассматриваю как попытку манипулировать мною;
- г) не принимаю в расчет, стараюсь жить своим умом.

37. Если кто-либо из коллег проявит недовольство беспорядками в нашей работе, я, скорее всего:

- а) постараюсь своим участием уладить конфликт;
- б) буду наблюдать за развитием действий;
- в) приму сторону недовольных или обиженных;
- г) этого не замечу, не придам этому особого значения.

38. Большинство людей в моем окружении на работе (в учебном заведении):

- а) вызывают доверие;
- б) заставляет держаться настороженно;
- в) вызывает недоверие;
- г) не вызывает каких-то особых чувств.

39. В последнее время Новый год я встречаю:

- а) с подъемом и радостью;
- б) с некоторой грустью, разочарованием;
- в) с раздражением, досадой;
- г) с неопределенным чувством.

### ***Обработка результатов***

Учитываются два параметра:

1. Формула преобразования энергии:

- эйфорическая активность вовне – ответ «а»;

- рефрактерная активность вовнутрь – ответ «б»;
- дисфорическая активность вовне – ответ «в»;
- пассивное реагирование – ответ «г».

## 2. Характер стимулов:

• *положительные* – обладают позитивным энергетическим рядом, личностным смыслом или социальным значением (хорошая погода, радость на душе, комплимент окружающих, шутка);

• *амбивалентные* (или *нейтральные*) – двойственны по своей природе, в них можно обнаружить либо положительный, либо негативный смысл в зависимости от установок личности, от ее тенденции приписывать вещам, явлениям, людям хорошие или плохие качества (амбивалентны как стимулы новый деловой партнер, деловые и личностные качества которого пока неизвестны, окружающие люди в целом, жизнь как таковая и др.);

• *отрицательные* – содержат негативную энергию, отрицательный смысл, значение (ощущение усталости, необходимость прохождения интеллектуального испытания, трудное обстоятельство в жизни).

Подвести итоги позволяет таблица, в которую надо перенести данные Ваших ответов (ставьте единички в нужной графе). Подсчитайте общее количество ответов «а», «б», «в» и «г» по колонкам таблицы.

Стимулы	Вопросы	Формулы преобразования энергии			
		Эйфорическая (ответ «а»)	Рефрактерная (ответ «б»)	Дисфорическая (ответ «в»)	Пассивная (ответ «г»)
Негативные	1, 4, 7, 10, 13, 16, 19, 22, 25, 28, 31, 34, 37				
Амбивалентные	2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 35, 38				
Позитивные	3, 6, 9, 12, 15, 18, 21, 24, 27, 30, 33, 36, 39				
	<i>Всего</i>				

### ***Интерпретация результатов***

Какой тип ответа преобладает? Если чаще всего фигурирует ответ «а», это свидетельствует о доминировании эйфорической преобразовательной формулы, когда воздействующие факторы – негативные, позитивные и амбивалентные – перерабатываются в лаборатории эмоций чаще всего в положительную энергию, и затем она порождает соответствующие положительные состояния или направляется вовне – на активные действия, на партнеров.

Наибольшее количество ответов типа «б» говорит о том, что Ваша эмоциональная система восприятия пасует перед разными энергетическими влияниями – положительными, отрицательными и амбивалентными. В окружающей действительности она выбирает преимущественно амбивалентные стимулы. При этом они «застревают» в личности, остаются в виде переживаний, неприятного осадка, размышлений, затаенной грусти, злости.

При доминировании дисфорической формулы (больше всего ответов «в») положительные и отрицательные стимулы сводятся к негативным переживаниям, а Ваша эмоциональная система в целом настроена на негативные стимулы.

Если в ответах чаще всего встречается вариант «г», это означает, что Вы склонны реагировать на многие явления спокойно, не придавая им особого значения. Это энергосберегающий стиль поведения, однако окружающие могут воспринимать его как признак отстраненности, безразличия к происходящему, «эмоционального выгорания».

Дополнительно можно отметить, какие именно стимулы – негативные, амбивалентные или позитивные – чаще вызывают конкретный тип преобразования энергии.

Исследования показывают, что «чистые» формулы преобразования энергии воздействий встречаются редко и обычно их демонстрируют личности с акцентуациями в характере, с признаками невротичности. Чаще отмечаются «смешанные» типы реагирования на внешние и внутренние воздействия.

### ***Домашнее задание***

Дайте описание полученных результатов по плану:

- раскрытие понятий «энергетические особенности эмоционального стереотипа поведения», «доминирующая формула преобразования энергии воздействия»;

- влияние индивидуальных особенностей преобразования энергии внешних и внутренних воздействий на психологическое самочувствие, состояние, общение, поведение личности;
- анализ индивидуальных особенностей преобразования энергетики внешних и внутренних воздействий;
- возможные пути самокоррекции и саморазвития;
- заключение по результатам исследования.

### ***Список рекомендуемой литературы***

*Бойко В. В.* Энергия эмоций [Текст] / В. В. Бойко. 2-е изд., доп. и перераб. СПб.: Питер, 2004. 474 с.

*Лук А. Н.* Эмоции и личность [Текст] / А. Н. Лук. М.: Знание, 1982. 176 с.



## **Тема 13**

### **СОЦИАЛЬНО-КОММУНИКАТИВНАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ**

*Цель занятия* – определить значение социально-коммуникативной компетентности для профессиональной деятельности психолога и выявить особенности ее формирования.

*Задачи:*

1. Изучить теоретико-прикладные подходы к определению феномена социально-коммуникативной компетентности.
2. Определить индивидуально-психологические особенности социально-коммуникативной компетентности.
3. Проанализировать индивидуальные направления и условия формирования социально-коммуникативной компетентности.

#### **Основные теоретические положения**

*Компетентность* – это особый тип организации знаний относительно определенной содержательной области, связанный с возможностью принимать конструктивные решения как в виде оценок, умозаключений, так и в виде программ поведения.

Социально-коммуникативная компетентность отражает особенности организации знаний относительно системы общественных отношений, социума, в котором живет человек, и межличностного взаимодействия. Социально-коммуникативная компетентность позволяет ориентироваться в любой социальной ситуации, адекватно ее оценивать, принимать верные решения и достигать поставленных целей.

Социально-коммуникативная компетентность – явление многомерное. Она складывается из коммуникативной, перцептивной (когнитивной) компетентности, знаний в области взаимодействия, поведения.

Социально-коммуникативная компетентность проявляется на разных уровнях:

- на макроуровне: в сфере политики, деятельности верхних эшелонов власти;
- на среднем уровне: в сфере социальных институтов и общностей;
- на микроуровне: в межличностном общении.

Социально-коммуникативная компетентность распадается на два вида: житейскую и профессиональную.

Житейская социально-коммуникативная компетентность – результат социализации, т. е. адаптации к конкретным условиям. Она предполагает умение быть на высоте в вопросах общения, познания. Поэтому и ценятся улыбка, вежливая манера обращения, культура общения.

В основе житейской социально-коммуникативной компетентности лежат бытовые картины мира, стереотипы, художественные образы, многолетние наблюдения, народный опыт, знания в той или иной области. По-другому ее называют народной мудростью. Свое выражение она получила в мифологии, фольклоре, пословицах, поговорах, традициях, обычаях, укладе жизни, наблюдениях в виде примет, т. е. в конечном счете в менталитете.

Современная житейская социально-коммуникативная компетентность связана с необходимостью адаптироваться к рыночным отношениям, выжить. В основе ее лежит переоценка ценностных ориентаций: переход от коллективной ответственности и образа жизни к индивидуалистическому жизнеустройству, ставка на собственные возможности, на внутренний локус контроля.

Житейская социально-коммуникативная компетентность проявляется в различных сферах:

- семейной (в виде своеобразной науки «ладить»);
- услуг (круг связей);
- общественных местах (на транспорте, дискотеках, стадионах, в клубах, театрах);
- межнациональных отношениях и т. д.

Профессиональная социально-коммуникативная компетентность складывается из научной картины мира и знаний в области общения.

Социально-коммуникативная компетентность опирается на глубокие познания в области:

- 1) делового общения (как установить контакт, как вести переговоры);
- 2) закономерностей восприятия и познания людьми друг друга на основе внешности, поведенческой симптоматики, визуальной диагностики;
- 3) психического воздействия.

Коммуникативная компетентность понимается Л. А. Петровской двояко:

- как эмпатическое свойство, означающее сопереживание;
- как знания о способах ориентации в различных ситуациях и свободное владение вербальными и невербальными средствами общения.

Перцептивная (когнитивная) компетентность означает степень соответствия сформировавшихся картин мира, стереотипов, образов научным картинам мира.

Компетентность в области взаимодействия сводится к знаниям о природе социальных влияний.

В социально-коммуникативной компетентности можно выделить:

- коммуникативную компетентность (установление психологического контакта, доверительного общения);
- перцептивную компетентность (психологическое портретирование, иначе говоря, точность восприятия других людей);
- интерактивную компетентность (способность влиять на других людей).

Во многом социально-коммуникативная компетентность зависит от когнитивной сложности личности, т. е. от способности воспринимать мир не стереотипно, не в черно-белых красках, а в полутонах, во всем его многообразии.

Социально-коммуникативная компетентность определяется следующими факторами:

- 1) индивидуальными особенностями (здесь большую роль играет то, является ли индивид интро- или экстравертом, аутичным или неаутичным типом, а также интеллект человека);
- 2) психическими состояниями (астеническими и стеническими) и типичными настроениями;
- 3) эффективностью социализации (например, нарушение социализации приводит к возникновению эмоциональной глухоты, комплекса неполноценности, агрессивности);
- 4) влиянием культурных различий;
- 5) специальной социально-психологической подготовкой.

## **Методика диагностики**

В используемой методике диагностики социально-коммуникативной компетентности выделяется пять составляющих, пять шкал:

### **1. Социально-коммуникативная адаптивность**

Низкие баллы – пластичность, гибкость в общении, умение взаимодействовать с самыми различными людьми, легко приспосабливаться к изменяющимся обстоятельствам, делать переоценку событий, активно находить в них свое место.

Высокие баллы – стеснительность, замкнутость, скромность, неуверенность в себе как в собеседнике, неумение поддержать разговор, чувство «лишнего», скованность в общении. Низкая выраженность социально-коммуникативной адаптивности (высокие баллы) может быть связана с индивидуально-психологическими особенностями личности, в частности с интровертированностью, для которой характерна затруднительность внешней коммуникации; низкой или заниженной самооценкой, неуверенностью в себе; низким уровнем эрудиции, узким кругом интересов; недостатком знаний и умений в области психологических техник общения.

### **2. Стремление к согласию**

Низкие баллы – отсутствие боязни несовпадения мнений, расхождений во взглядах, стремление по каждому вопросу иметь свою точку зрения и отстаивать ее, принципиальность, несговорчивость.

Высокие баллы – стремление все проблемы решить «мирным путем», уступить, договориться. Эта особенность может быть обусловлена доброжелательностью, миролюбием; стремлением избегать конфликты как слишком сильные эмоциональные переживания; слабостью воли, нерешительностью; ориентацией на других; нежеланием брать ответственность на себя, безразличием, индифферентностью.

### **3. Толерантность**

Низкие баллы – умение без раздражения и вражды относиться к чужому мнению, взглядам, характеру, привычкам, быть терпимым.

Высокие баллы – нетерпимость к неопределенности, проявляющаяся в стремлении следовать четким, устоявшимся взглядам на вещи, дела, поступки; отсутствие сомнений, ортодоксальность мышления; однозначность восприятия: положительный – отрицательный, плохой – хороший, добрый – злой, черное – белое, без полутонов; бо-

язнь неопределенности, неожиданностей; неумение ждать, которое приводит к необдуманым и преждевременным действиям.

#### 4. Оптимизм

Низкие баллы – жизнелюбие, вера в себя, в свои возможности, жизнерадостность и увлеченность. Данные черты характеризуют творческих, достигающих личностей, но при этом может отсутствовать чувство самосохранения, превышать разумный уровень риска.

Высокие баллы – пессимизм, недоверчивость, боязнь трудностей, отсутствие самостоятельности, опасения «как бы чего не вышло», скептицизм, разочарованность, мрачность, стремление во всем и во всех видеть прежде всего негативное.

5. *Фрустрационная<sup>1</sup> толерантность* – способность человека противостоять разного рода жизненным трудностям без утраты психологической адаптации. В ее основе лежит способность адекватно оценивать реальную ситуацию, с одной стороны, и предвидеть позитивное решение – с другой.

Формы фрустрационной толерантности могут быть различными:

1. Наиболее здоровым и желательным следует считать психологическое состояние, характеризующееся, несмотря на наличие фрустраторов, спокойствием, рассудительностью, готовностью использовать случившееся как жизненный урок.

2. Толерантность может проявляться в известном напряжении, вызванном стремлением сдерживать нежелательные импульсивные реакции.

3. Толерантность может выражаться в бравировании, которым в ряде случаев маскируется тщательно скрываемое озлобление или уныние.

4. Фрустрирующая ситуация может интерпретироваться как своего рода благодеяние, выгода.

Фрустрационная толерантность для педагога – это способность противостоять разного рода педагогическим трудностям, сохраняя психологическую адаптацию. В ее основе лежит способность адекватно оценивать реальную педагогическую ситуацию, с одной стороны, и воз-

---

<sup>1</sup> Фрустрация в психологии рассматривается как один из видов психических состояний, выражающийся в характерных особенностях переживаний и поведения, вызываемых объективно непреодолимыми (или субъективно так понимаемыми) трудностями, возникающими на пути к достижению цели или решению задачи.

возможность предвидения выхода из ситуации – с другой. В исследованиях по педагогической психологии отмечается, что фрустрация у учителя оказывает преимущественно деструктивное влияние на ход учебно-воспитательного процесса. И наоборот, фрустрационная толерантность как необходимое личностное качество учителя определяет его способность противостоять разного рода трудностям и конфликтам.

Низкие баллы – эмоциональная устойчивость и стабильность, высокий уровень самообладания и саморегуляции эмоциональных состояний, умение владеть собой в эмоциогенных ситуациях, хладнокровие, ясный ум, способность к отказу от первоначальных целей, способов поведения и выдвижению новых, более приемлемых и достижимых.

Средние баллы – средний уровень раздражения, неудовольствия при появлении преграды, блокировании того, что хочется сделать или получить, умение снимать эмоциональное возбуждение физическими нагрузками, переоценкой ценностей, средние навыки самоконтроля.

Высокие баллы – низкое самообладание, несдержанность, возбужденность, нежелание держать себя в руках, речевая несдержанность.

Из многочисленных приемов повышения эмоциональной устойчивости прежде всего можно рекомендовать следующие:

1. Пытайтесь заменять отрицательное эмоциональное состояние положительным на основе волевого усилия, самовнушения, тренировки.

2. «Включайте» интеллект, логику между негативным стимулом и вашей ответной реакцией. (Народная мудрость гласит: «Прежде чем нагрубить – сосчитай до десяти», а древнегреческий философ Хилон советовал: «Не позволяй своему языку опережать твою мысль».)

3. Накапливайте и фиксируйте собственный опыт педагогических находок, успехов, достижений, добрых слов и дел (помните: доброта завоевывает и разоружает, с нею легко добиться того, что не под силу грубому нажиму или запугиванию).

4. Будьте тактичны с окружающими, отмечайте похвалой самую малую удачу, а не разглагольствуйте по поводу очевидных неудач. (М. Твен как-то сказал, что одного комплимента ему хватает на месяц безоблачного настроения.)

5. Чаше пользуйтесь добрым юмором, поддерживающей шуткой. («Здоровье человека зависит не столько от физического состояния, сколько от состояния духа!» – считают Елена и Николай Рерихи.)

6. Если же с Вами случилась оплошность, конфуз, проанализируйте ситуацию, сделайте вывод на будущее и прекратите самобичевание<sup>1</sup>.

С помощью предлагаемого ниже опросника можно осуществить диагностику социально-коммуникативной компетентности по пяти рассмотренным шкалам.

### ***Инструкция***

Вашему вниманию предлагаются следующие утверждения. Вы можете согласиться с утверждением, не согласиться, не в полной мере согласиться или не в полной мере не согласиться. Варианты Ваших ответов должны быть представлены в следующем виде:

- полностью согласен с высказыванием – «!»;
- скорее согласен, чем нет – «+»;
- не знаю, сомневаюсь в ответе – «?»;
- скорее не согласен – «-»;
- полностью не согласен – «- -».

### ***Бланк ответов***

1		11		21		31		41		51	
2		12		22		32		42		52	
3		13		23		33		43		53	
4		14		24		34		44		54	
5		15		25		35		45		55	
6		16		26		36		46		56	
7		17		27		37		47		57	
8		18		28		38		48		58	
9		19		29		39		49		59	
10		20		30		40		50		60	

### ***Текст опросника***

1. Если в разговоре возникает большая пауза, мне часто ничего не приходит на ум, чтобы спасти ситуацию.
2. Я придаю большое значение тому, что другие думают обо мне.
3. Человек с неясным и гнусавым произношением раздражает меня.
4. Часто пасую перед трудностями прежде, чем возьмусь за дело.
5. Легко теряю хладнокровие, когда на меня нападают с обвинениями.

---

<sup>1</sup> Митина Л. М. Учитель как личность и профессионал [Текст] / Л. М. Митина. М., 1994. С. 216.

6. Мне трудно подружиться с кем-нибудь.
7. Прежде чем занять позицию в каком-то вопросе, стараюсь узнать мнения других людей.
8. В трудных ситуациях внутреннее беспокойство заставляет меня принимать преждевременные решения.
9. Я – оптимист.
10. Время от времени я теряю терпение и свирепею.
11. В обществе могу непринужденно беседовать с людьми, с которыми раньше никогда не встречался.
12. Если в моем трудовом коллективе возникают разногласия, я стараюсь держаться в стороне.
13. Избегаю общения с противоречивыми, непредсказуемыми людьми.
14. У меня довольно часто бывает плохое настроение.
15. Мои чувства легко оскорбить.
16. В поездках я почти никогда не беседую со случайными попутчиками.
17. В спорных вопросах я всегда высказываю свое мнение.
18. Не люблю, когда в конце фильма или книги действие остается незавершенным.
19. Если что-то не удастся, думаю: в следующей раз получится лучше.
20. Я склонен во время спора говорить громче, чем обычно.
21. Могу втянуть в разговор совершенно незнакомых людей.
22. Я лучше примирюсь с чем-то, чем дам дойти делу до конфликта.
23. Меня угнетает, если я должен откладывать принятые решения.
24. Часто сам себе отказываю в исполнении желания, чтобы избежать разочарования.
25. Бывает, высказываю угрозы, которые сам не принимаю всерьез.
26. Мне легко внести оживление в общество.
27. Избегаю критиковать своего начальника, хотя иногда это необходимо.
28. Я охотно предоставляю что-то случаю.
29. Могу в любой ситуации найти что-то хорошее.
30. Часто чувствую себя, как пороховая бочка перед взрывом.
31. Мне не нравится, когда мой супруг (супруга) приглашает гостей без моего ведома.



32. Легко могу отказаться от своих планов, намерений, если другие о них невысокого мнения.

33. Как правило, придерживаюсь пословицы: семь раз отмерь, один отрежь.

34. Когда мне что-нибудь пообещают, я опасаясь, что не выполнят.

35. Если прихожу в ярость, разряжаюсь, выполняя физическую работу.

36. Я везде быстро завязываю новые знакомства.

37. Когда меня несправедливо обвиняют, скорее промолчу, соглашусь, чем начну защищаться.

38. Чаще всего мне трудно выбрать что-то одно из нескольких вещей или возможностей.

39. Редко бываю в подавленном, плохом настроении.

40. Бывает, что сержусь на других из-за какого-нибудь пустяка.

41. У меня редко бывают гости.

42. Мне легче, когда я могу присоединиться к мнению большинства.

43. Мне нравится, когда мой распорядок дня нарушают непредвиденные события.

44. В делах я придерживаюсь пословицы: смелость – города берет.

45. Когда мне долго противоречат, теряю самообладание.

46. Меня редко приглашают в гости.

47. В детстве я часто признавал правоту других, хотя и не разделял их мнения.

48. Люблю знать заранее, кто будет на званом вечере, на который я приглашен, и как он будет проходить.

49. Я быстро капитулирую, если мне что-то не удастся.

50. Часто не могу совладать со своим раздражением.

51. Со знакомыми людьми, которых долго не видел, я неохотно заговариваю первым.

52. На производственных совещаниях я охотнее присоединяюсь к мнению начальства.

53. Непредвиденные события часто приводят меня в замешательство.

54. Бывает, скучаю или грущу, когда другие веселятся.

55. В целом я спокоен и меня нелегко вывести из себя.

56. Мне неприятно, когда у друзей, к которым я приглашен, встречаю незнакомых людей.

57. Если хорошо подумаю, то скорее склонен что-то критиковать, чем принимать.

58. Я охотно берусь за что-нибудь, хотя с самого начала неизвестно, каким будет исход.

59. Мои будни в целом интересны и занимательны.

60. Часто у меня выскакивают замечания, которые лучше было бы проглотить.

### ***Обработка и интерпретация результатов***

Обработка результатов осуществляется следующим образом:

1. Против каждого ответа проставляется соответствующий ему балл.

Вариант ответа	Обозначение	Баллы	Баллы обратных вопросов
Полностью согласен, да	«!»	5	1
Скорее согласен, чем нет	«+»	4	2
Не знаю, сомневаюсь	«?»	3	3
Скорее не согласен	«-»	2	4
Полностью не согласен, нет	«- -»	1	5

2. Определяется сумма баллов по каждой шкале опросника, для этого используется дешифратор шкал.

### ***Дешифратор***

Социально-коммуникативная адаптивность	Стремление к согласию	Толерантность	Оптимизм	Фрустрационная толерантность
1	2	3	4	5
6	7	8	-9	10
-11	12	13	14	15
16	-17	18	19	20
-21	22	23	24	25
26	27	-28	-29	30
31	32	-33	34	35
-36	37	38	-39	40
41	42	-43	-44	45
46	47	48	49	50
51	52	53	54	-55
56	-57	-58	-59	60

3. Определяется уровень выраженности каждого компонента социально-коммуникативной компетентности.

*Уровни выраженности:*

- до 20 баллов – низкий;
- 21–30 – ниже среднего;
- 31–40 – средний;
- 41–50 – выше среднего;
- 51 и более – высокий.

4. Интерпретация результатов осуществляется с учетом шкал, рассмотренных выше.

### ***Список рекомендуемой литературы***

*Емельянов Ю. Н.* Активно-социально-психологическое обучение [Текст] / Ю. Н. Емельянов. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1985. 167 с.

*Основы социально-психологической теории* [Текст] / под общ. ред. А. А. Бодалева, А. Н. Сухова; Междунар. пед. академия. М., 1995. 421 с.

## **Заключение**

Практикум является дополнением к лекционному курсу «Социальная психология» и способствует формированию профессиональных компетенций студентов – будущих специалистов. Темы, включенные в содержание, безусловно, не исчерпывают всех особенностей и составляющих психологического знания.

По замыслу автора практические занятия должны способствовать усвоению новых понятий, закономерностей социальной психологии и формированию практических навыков и умений, востребованных в профессиональной деятельности психолога.

Уровень профессионализма психолога определяется не только его теоретическими знаниями, умениями применять и интерпретировать использованные методики, но и способностью строить свою деятельность с учетом этических норм, принципов и правил, первым из которых, как и у медиков, является «Prima non nocere (главное – не навреди)!».

## Библиографический список

- Андреева Г. М.* Социальная психология [Текст] / Г. М. Андреева. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1988. 432 с.
- Бажин Е. Ф.* Метод исследования субъективного контроля [Текст] / Е. Ф. Бажин, Е. А. Гольпкина, А. М. Эткинд // Психол. журн. 1984. Т. 5, № 3. С. 152–162.
- Бойко В. В.* Энергия эмоций [Текст] / В. В. Бойко. 2-е изд., доп. и перераб. СПб.: Питер, 2004. 474 с.
- Бойко В. В.* Энергия эмоций в общении: взгляд на себя и на других [Текст] / В. В. Бойко. М.: Информ.-изд. дом «Филинь», 1996. 220 с.
- Большаков В. Ю.* Психотренинг [Текст]: Социодинамика. Упражнения. Игры / В. Ю. Большаков. СПб.: Соц.-психол. центр, 1996. 380 с.
- Бэрон Р.* Агрессия [Текст] / Р. Бэрон, Д. Ричардсон. СПб.: Питер, 1997. 336 с.
- Горбатов Д. С.* Практикум по психологическому исследованию [Текст]: учеб. пособие / Д. С. Горбатов. Самара: Изд. дом «БАХРАХ-М», 2000. 248 с.
- Донцов А. И.* Проблемы групповой сплоченности [Текст] / А. И. Донцов. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1979. 138 с.
- Донцов А. И.* Психологическое единство коллектива [Текст] / А. И. Донцов. М.: Знание, 1982. 147 с.
- Елисеев О. П.* Конструктивная типология и психодиагностика личности [Текст] / О. П. Елисеев. Псков: Изд-во Псков. обл. ин-та усоверш. учителей, 1994. 280 с.
- Емельянов Ю. Н.* Активно-социально-психологическое обучение [Текст] / Ю. Н. Емельянов. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1985. 167 с.
- Зеер Э. Ф.* Личностно ориентированные технологии профессионального развития специалиста [Текст] / Э. Ф. Зеер, О. Н. Шахматова. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.-пед. ун-та, 1999. 245 с.
- Лейтц Г.* Классическая психодрама Я.Морено [Текст] / Г. Лейтц. М., 1994. 352 с.
- Лук А. Н.* Эмоции и личность [Текст] / А. Н. Лук. М.: Знание, 1982. 176 с.

*Майерс Д.* Социальная психология [Текст] / Д. Майерс. СПб.: Питер, 1996. 684 с.

Методы социальной психологии [Текст] / под ред. Е. С. Кузьмина. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1977. 128 с.

*Моисейко Е. В.* Методика исследования социально-психологической ориентации личности в группе [Текст] / Е. В. Моисейко, И. К. Нелисова // Активизация учебной деятельности. М., 1982. Вып. 2.

*Морено Дж.* Социометрия [Текст] / Дж. Морено. М., 1958.

*Муздыбаев К.* Психология ответственности [Текст] / К. Муздыбаев. Л.: Наука, 1983. 240 с.

*Немов Р. С.* Психология [Текст]: учеб. для студентов пед. вузов: в 3 кн. / Р. С. Немов. 3-е изд. М.: ВЛАДОС, 1999. Кн. 3: Психодиагностика: введение в научное психологическое исследование с элементами математической статистики. 632 с.

Основы социально-психологической теории [Текст] / под общ. ред. А. А. Бодалева, А. Н. Сухова; Междунар. пед. академия. М., 1995. 421 с.

*Платонов К. К.* Структура и развитие личности [Текст] / К. К. Платонов. М.: Наука, 1986. 255 с.

Популярная психология [Текст]: хрестоматия. М.: Просвещение, 1990. 340 с.

Практикум по психологии [Текст]: учеб. пособие для инж.-пед. спец. / В. М. Шевелев [и др.]; Свердл. инж.-пед. ин-т. Свердловск, 1988. 116 с.

Практикум по экспериментальной и прикладной психологии [Текст]. Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1990.

Психологические и психофизиологические особенности студентов [Текст] / под ред. Н. М. Пейсахова. Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1977. 235 с.

Психологический словарь [Текст]. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Педагогика, 1996.

*Рейнвальд Н. И.* Психология личности [Текст] / Н. И. Рейнвальд. М.: Изд-во Ун-та дружбы народов, 1987. 197 с.

*Робер М.-А.* Психология индивида и группы [Текст]: пер. с фр. / М.-А. Робер, Ф. Тильман; предисл. А. В. Толстых. М.: Прогресс, 1988. 256 с.

*Рогов Е. И.* Настольная книга практического психолога в образовании [Текст]: учеб. пособие / Е. И. Рогов. М.: ВЛАДОС, 1995. 529 с.

*Сенин И. Г.* Опросник терминальных ценностей [Текст]: руководство / И. Г. Сенин. Ярославль: Содействие, 1991. 46 с.

Словарь практического психолога [Текст] / сост. С. Ю. Головин. Минск: Харвест, 1998. 800 с.

*Собчик Л. Н.* Динамика межличностных отношений [Текст]: модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири: метод. руководство / Л. Н. Собчик. М., 1990. 48 с.

*Фридман Л. М.* Изучение личности учащегося и ученических коллективов [Текст]: кн. для учителя / Л. М. Фридман, Т. А. Пушкина, И. Я. Купланович. М.: Просвещение, 1988. 208 с.

*Хьелл Л.* Теории личности [Текст]: (основные положения, исследования и применения) / Л. Хьелл, Д. Зиглер. СПб.: Питер-пресс, 1997. 606 с.

*Шевандрин Н. И.* Социальная психология в образовании [Текст]: учеб. пособие / Н. И. Шевандрин. М.: ВЛАДОС, 1995. 544 с.

## ПРИЛОЖЕНИЕ

### Бланк наблюдения фасилитационного взаимодействия на уроке

Дата \_\_\_\_\_

1. Образовательное учреждение \_\_\_\_\_

2. Курс \_\_\_\_\_

3. Предмет \_\_\_\_\_

4. Преподаватель \_\_\_\_\_

5. Время преподавания в данной группе учащихся \_\_\_\_\_

6. Наличный состав учебной группы \_\_\_\_\_ чел.

7. Анализ деятельности учащихся:

1) Активность, инициативность

Наличие признака	Кол-во чел.	Кол-во чел.	Отсутствие признака/ противоположный признак
Выход к доске по собствен- ному желанию			Отказ от выхода к доске
Желание взять задание			Нежелание взять задание
Быстрое включение в работу			Неохотное включение в работу
Операциональная помощь пе- дагогу			Отказ в помощи педагогу
Желание подойти к педагогу в перемену			Отсутствие желания подойти к педагогу в перемену
$\Sigma/n =$		$\Sigma/n =$	

#### 2) Внешняя выраженность интереса к материалу

Признак	Все	Почти все	Неко- торые	Почти никто	Никто
1	2	3	4	5	6
Кивание головой	5	4	3	2	1
Контакт глаз с педагогом	5	4	3	2	1
Приветливый, открытый, не- много увлажненный взгляд	5	4	3	2	1
Улыбка	5	4	3	2	1
Изменение выражения лица в ответ на слова педагога, уст- ремление за взглядом педагога	5	4	3	2	1



## Окончание таблицы

1	2	3	4	5	6
Корпус и голова направлены прямо на педагога, поворот к нему	5	4	3	2	1
Повтор движений, мимики педагога	5	4	3	2	1
Отвлекающие действия (разговоры, занятие посторонними делами)	1	2	3	4	5
$\Sigma/n =$					

## 3) Активизация мышления учащихся

Признак	Все	Почти все	Некоторые	Почти никто	Никто
Уточняющие вопросы педагогу	5	4	3	2	1
Просьбы педагогу развернуть содержание проблемы, повторить	5	4	3	2	1
Просьбы педагогу подтвердить правильность суждений ученика	5	4	3	2	1
Просьбы педагогу дать оценку, совет, указание, высказать мнение	5	4	3	2	1
Просьбы педагогу поделиться впечатлением	5	4	3	2	1
$\Sigma/n =$					

## 4) Активизация творческого потенциала учащихся

Признак	Все	Почти все	Некоторые	Почти никто	Никто
Нестандартность в выборе формулировок при ответе (конкретные формулировки зафиксировать)	5	4	3	2	1
Нестандартность в решении задач	5	4	3	2	1
Техническое творчество	5	4	3	2	1
Активность и находчивость при самостоятельной работе	5	4	3	2	1
$\Sigma/n =$					

## 8. Анализ деятельности преподавателя:

### 1) Аттрактивность.

Признак	Баллы					Противоположный признак
Гармоничность внешнего облика (цвета, ткани, причёска, стиль)	5	4	3	2	1	Отвлекающие / отталкивающие черты внешнего облика, слишком строгий стиль
Мимика:						
Улыбка, жизнерадостное выражение лица	5	4	3	2	1	Понурое, грустное выражение лица
Богатство, выразительность мимики	5	4	3	2	1	Бедность мимики
Контакт глаз	5	4	3	2	1	Отсутствие контакта глаз
Немного увлажненный, приветливый взгляд	5	4	3	2	1	Строгий, сухой взгляд
Жесты:						
Богатство, выразительность жестов	5	4	3	2	1	Бедность жестикуляции
Открытость жестов, позы	5	4	3	2	1	Жесты закрытости, замкнутости, «зажимы»
Движения:						
Бодрость, подтянутость движений	5	4	3	2	1	Вялость движений
Расположение:						
Корпус тела повернут к группе	5	4	3	2	1	Поворот корпуса тела от учащихся
Близко к учащимся	5	4	3	2	1	Далеко от учащихся
Речь:						
Приятный тембр	5	4	3	2	1	Неприятный, отвлекающий тембр
Темп речи, достаточный для понимания учащимися	5	4	3	2	1	Слишком быстрый или слишком медленный темп речи
Богатство интонаций	5	4	3	2	1	Бедность интонаций
Понятное произношение	5	4	3	2	1	Непонятное произношение
Конгруэнтность жестов смыслу высказываний	5	4	3	2	1	Несоответствие жестов смыслу высказываний
Проявление эрудиции, обращение к темам, близким учащимся	5	4	3	2	1	Сухое изложение материала
$\Sigma n =$						

## 2) Толерантность

Признак	Баллы					Противоположный признак
Беспристрастность:						
Беспристрастен в отношении ко всем учащимся	5	4	3	2	1	К одним учащимся относится более, к другим – менее пристрастно
Терпеливо выслушивает ответы учащихся	5	4	3	2	1	Нетерпимость к мнениям учащихся, перебивание, пресечение их
Держится «на равных»	5	4	3	2	1	Надменен, занимает позицию «сверху»
Лояльно относится к возрастным особенностям манеры поведения	5	4	3	2	1	Пресекает малейшее отступление от норм поведения
Эмпатия:						
Замечает и учитывает настроение, состояние группы, проявляет участие	5	4	3	2	1	Не замечает общего фона, состояния группы, безучастен
Такт:						
Предлагает что-либо сделать, не навязывая своего мнения	5	4	3	2	1	Требует выполнения задания «несмотря ни на что»
Неправильные ответы и ошибки воспринимает тактично, не унижая	5	4	3	2	1	Пресекает неправильные ответы, ошибки, упрекает, унижает достоинство
Поддержка:						
Подбадривает, поощряет	5	4	3	2	1	Не подбадривает, не поощряет
Соглашается с учащимся	5	4	3	2	1	Всегда не согласен с учащимся
$\Sigma/n =$						

## 3) Ассертивность

Признак	Баллы					Противоположный признак
1	2					3
Уверенность в себе:						
Голову держит прямо, подбородок приподнят	5	4	3	2	1	Голова опущена
Плечи расправлены, правильная естественная осанка	5	4	3	2	1	«Сгорбленные» плечи или слишком зажата спина

## Окончание таблицы

1	2					3
Уверенные, точные движения	5	4	3	2	1	Суетливость, неточные движения, потирание рук, стук пальцами, верчение ручки, излишняя жестикуляция
Уверенный тон голоса	5	4	3	2	1	Неуверенный тон голоса
Ровное изложение мысли	5	4	3	2	1	Много оговорок, скачков с одного на другое («я забыл сказать...» и т.п.)
Ответственность:						
Форма одежды скорее строгая, деловая	5	4	3	2	1	Форма одежды скорее неделовая, «расслабляющая»
Серьезен	5	4	3	2	1	Излишне несерьезен
Придерживается плана, контролирует расход времени занятия	5	4	3	2	1	Не успевает за урок дать весь материал, идет на поводу у группы
Самообладание:						
Контролирует свои эмоции	5	4	3	2	1	Не управляет своими аффектами
Организация деятельности группы:						
Побудительная выразительность движений	5	4	3	2	1	Отсутствие побудительной силы в движениях
Побудительность интонаций	5	4	3	2	1	Отсутствие побудительности в интонациях
Эмоционально стимулирует/разряжает группу	5	4	3	2	1	Не управляет эмоциональным состоянием группы
$\Sigma/n =$						

## Оглавление

Введение.....	3
Тема 1. Наблюдение как метод исследования социальной психологии .....	6
Тема 2. Изучение индивидуальных особенностей терминальных ценностей личности.....	21
Тема 3. Изучение индивидуальных особенностей внутреннего контроля личности и их учет в межличностном взаимодействии.....	34
Тема 4. Индивидуальные особенности характера и их проявления в социуме .....	49
Тема 5. Индивидуально-психологические особенности восприятия индивидом группы .....	60
Тема 6. Социометрическое исследование структуры взаимоотношений в группе. Методика социометрии.....	67
Тема 7. Групповая сплоченность и определяющие ее факторы.....	75
Тема 8. Социально-психологическая аттестация группы как коллектива .....	85
Тема 9. Индивидуально-психологические особенности личности, влияющие на межличностные отношения. Методика интерперсональной диагностики Т. Лири.....	97
Тема 10. Изучение особенностей эмпатии личности и ее учет в межличностном взаимодействии .....	120
Тема 11. Изучение индивидуальных особенностей агрессивности.....	131
Тема 12. Изучение энергетических особенностей эмоционального стереотипа поведения и их учет в межличностном взаимодействии.....	148
Тема 13. Социально-коммуникативная компетентность.....	165
Заключение .....	176
Библиографический список .....	177
Приложение. Бланк наблюдения фасилитационного взаимодействия на уроке.....	180

Учебное издание

*Шахматова* Ольга Николаевна

**ПРАКТИКУМ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

Учебное пособие

Редактор Е. А. Ушакова

Компьютерная верстка Н. А. Ушениной, А. В. Цветковой

Подписано в печать 20.03.08 Формат 60х84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.  
Бумага для множ. аппаратов. Печать плоская. Усл. п. л. 1,8.  
Тираж 300 экз. Заказ № 718...

**Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии АМБ**  
620144, г. Екатеринбург, ул. Фрунзе, 96.  
Тел.: 251-65-96, 251-66-04, 269-55-74